



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI  
Ekonomická fakulta



# FINANCOVÁNÍ PODNIKOVÝCH PŘESHRANIČNÍCH AKTIVIT Z POHLEDU KOMERČNÍHO BANKOVNICTVÍ

**Diplomová práce**

*Studijní program:* N6208 – Ekonomika a management

*Studijní obor:* 6208T085 – Podniková ekonomika

*Autor práce:* **Bc. Štěpán Martínek**

*Vedoucí práce:* Ing. Karina Mužáková, Ph.D.





# FINANCING OF CROSS-BORDER BUSINESS ACTIVITIES FROM THE PERSPECTIVE OF COMMERCIAL BANKING

## Diploma thesis

*Study programme:* N6208 – Economics and Management

*Study branch:* 6208T085 – Business Administration

*Author:* **Bc. Štěpán Martínek**

*Supervisor:* Ing. Karina Mužáková, Ph.D.



## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: Bc. Štěpán Martínek  
Osobní číslo: E11000244  
Studijní program: N6208 Ekonomika a management  
Studijní obor: Podniková ekonomika  
Název tématu: Financování podnikových přeshraničních aktivit z pohledu komerčního bankovníctví  
Zadávací katedra: Katedra pojišťovnictví

### Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Teze diplomové práce
2. Úvod do financování podnikových přeshraničních aktivit
3. Financování přeshraničních aktivit malých a středních podniků
4. Analýza produktů komerčního bankovníctví v ČR vázajících se k financování podnikových přeshraničních aktivit
5. Komparativní analýza a syntéza dílčích poznatků faktorů ovlivňujících rozhodování podnikatelského subjektu při sjednání produktů komerčního bankovníctví
6. Zhodnocení přínosu diplomové práce



Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

**65 normostran**

Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

**ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. 1. vyd. Praha: ASPI, 2007. ISBN 978-80-7357-321-8.**

**GRATH, A. Handbook of interantional trade and finance. 1st ed. London: Kogan page publishers, 2008. ISBN 978-0-7494-5320-6.**

**MACHKOVÁ, H., et al. Mezinárodní obchodní operace. 5. vyd. Praha: GRADA, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4.**

**SVATOŠ, M., et al. Zahraniční obchod: teorie a praxe. 1. vyd. Praha: GRADA, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.**

**Elektronická databáze článků ProQuest (knihovna.tul.cz).**

Vedoucí diplomové práce:

**Ing. Karina Mužáková, Ph.D.**

Katedra pojišťovnictví

Konzultant diplomové práce:

**Ing. Jan Mačí**

Katedra mezinárodního obchodu

Datum zadání diplomové práce:

**31. října 2013**

Termín odevzdání diplomové práce:

**7. května 2014**

doc. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.  
děkan



doc. Ing. Arnošt Böhm, CSc.  
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2013

## Prohlášení

Byl jsem seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum:

Podpis:

## **Anotace**

Diplomová práce analyzuje možnosti českého trhu s bankovními produkty, využitelné pro podnikatelské subjekty rozvíjející své přeshraniční aktivity. V první části zkoumá diplomová práce podnikatelská rizika, rizika mezinárodního obchodu a možnosti jejich zajištění, následuje rozvedení možností financování exportu vycházející z odborných publikací. Diplomová práce dále rozebírá problematiku malých a středních podniků, jejich klasifikace, státní podporu a účast na exportu České republiky. V poslední části diplomová práce analyzuje tři komerční bankovní instituce, jejich postoj k malým a středním podnikům a konkrétní bankovní produkty využitelné malými a středními podniky pro financování svých podnikatelských aktivit.

## **Klíčová slova**

Exportní úvěr, financování, komerční bankovníctví, malé a střední podniky, přeshraniční aktivity, riziko, vývoz, zajištění

## **Annotation**

This diploma thesis analyses possibilities of market with banking products which can be used by business entities for developing their cross-border activities. In the first part the thesis examines business risk, risks of international trade and methods to secure against them as well as development of strategies to finance export referencing various professional publications. Then the thesis analyses issues of small and medium enterprises, their classification, government support and participation in Czech exports. Finally in the last part the thesis analyses the three main commercial banks, their attitude towards small and medium enterprises and specific products offered to these enterprises to finance their cross-border activities.

## **Key Words**

Commercial banking, cross-border activities, export, export loans, financing, risk, security, small and medium enterprises

## Obsah

<b>Seznam zkratk</b> .....	<b>10</b>
<b>Seznam tabulek</b> .....	<b>11</b>
<b>Seznam obrázků</b> .....	<b>12</b>
<b>Úvod</b> .....	<b>13</b>
<b>1. Podnikatelské riziko a rizika spojená s rozvíjením přeshraničních aktivit</b> .....	<b>15</b>
1.1 Podnikatelské riziko.....	16
1.2 Rizika teritoriální .....	18
1.3 Riziko kurzové .....	20
1.4 Rizika komerční .....	21
<b>2. Risk management a řízení rizik v mezinárodním obchodě</b> .....	<b>23</b>
2.1 Risk management.....	23
2.2 Transfer rizika.....	25
2.3 Finanční deriváty .....	26
2.4 Diverzifikace rizika.....	29
<b>3. Tradiční metody financování podnikových přeshraničních aktivit</b> .....	<b>30</b>
3.1 Metody krátkodobého financování .....	30
3.2 Metody střednědobého a dlouhodobého financování .....	35
<b>4. Alternativní metody financování podnikových přeshraničních aktivit</b> .....	<b>42</b>
4.1 Leasing.....	42
4.2 Faktoring .....	45
4.3 Forfaiting .....	47
<b>5. Malé a střední podniky v České republice</b> .....	<b>49</b>
5.1 Definice malého a středního podnikání .....	50
5.2 Státní podpora exportu MSP v České republice .....	51
<b>6. Zapojení malých a středních podniků do mezinárodního obchodu</b> .....	<b>62</b>
6.1 Nepřímý vývoz .....	63
6.2 Přímý export .....	66
6.3 Volba obchodní metody .....	66



<b>7. Možnosti financování přeshraničních aktivit malých a středních podniků.....</b>	<b>68</b>
7.1 Malé a střední podniky a jejich vztah ke komerčním bankovním institucím .....	68
7.2 Komerční bankovní instituce a jejich vztah k malým a středním podnikům.....	72
7.3 Česká Spořitelna, a. s. ....	74
7.4 Československá obchodní banka, a. s. ....	79
7.5 Komerční banka, a. s. ....	83
<b>Závěr .....</b>	<b>88</b>
<b>Seznam použité literatury .....</b>	<b>90</b>
Citace .....	90
Bibliografie .....	91

## Seznam zkratek

a. s.	Akciová společnost
AMSP	Asociace malých a středních podniků
ČEB	Česká exportní banka, a. s.
ČSOB	Československá obchodní banka, a. s.
EGAP	Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s.
EU	Evropská Unie
EUR	Euro
ICC	Mezinárodní obchodní komora
MSP	Malé a střední podniky
SPV	<i>Special purpose vehicle</i>
TUL	Technická univerzita v Liberci

## Seznam tabulek

Tabulka 1 – Největší podnikatelská rizika pro rok 2013 .....	17
Tabulka 2 – Podmínky pro přijetí státem podporovaného financování.....	57
Tabulka 3 – Cíle CEB pro období 2014–2018 .....	57
Tabulka 4 – Produkty Exportní a garanční pojišťovací společnosti pro malé a střední podniky .....	60

## Seznam obrázků

Obrázek 1 – Schéma exportního odběratelského úvěru .....	38
Obrázek 2 – Schéma refinancování refinancování exportního dodavatelského úvěru.....	40
Obrázek 3 – Schéma leasingu.....	43
Obrázek 4 – Schéma použití faktoringu .....	46
Obrázek 5 – Přidaná účetní hodnota MSP v letech 2008 – 2012 .....	49
Obrázek 6 – Obsah dotazů na Zelenou linku pro export .....	54
Obrázek 7 – Teritoriální rozložení dotazů na Zelenou linku pro export .....	55
Obrázek 8 – Vývoz a dovoz MSP v roce 2012 .....	63
Obrázek 9 – Nedostatky v přístupu bankovních institucí vůči MSP .....	70
Obrázek 10 – Důvody MSP pro nevyužití produktů pro financování exportu.....	71
Obrázek 11 – Hlavní bankovní partneři MSP pro zahraniční transakce .....	73

## Úvod

Česká republika se prezentuje jako otevřená ekonomika s nezanedbatelným zapojením do mezinárodního obchodu, do mezinárodního obchodu se v různých formách zapojují i podnikatelské subjekty vzniklé na jejím území. Firmy realizují přeshraniční aktivity nehledě na velikost organizace a její tradici. Rozvíjení přeshraničních aktivit přináší podnikům řadu nových možností, ale i řadu rizik, které z těchto aktivit vyplývají, aby se mohla organizace do mezinárodního obchodu zapojit úspěšně a byla schopná vyrovnat se konkurenci na zahraničním trhu, musí se vyrovnat s aspekty obchodování na zahraničních trzích a jejich specifiky. Podnik se musí orientovat v produktech zajišťujících rizika mezinárodního obchodování a umožňujících financování přeshraničních podnikatelských aktivit.

Mimo silných korporací expandujících na zahraniční trhy tvoří silný segment podnikatelských subjektů malé a střední podniky, které se podílejí více než 50 % na vývozu a dovozu v České republice. Malé a střední podniky disponují oproti korporacím ze své podstaty řadou výhod. Nicméně v tvrdé konkurenci mezinárodního obchodu převládají handicapy malých a středních podniků. Především samotná expanze a příprava vstupu na zahraniční trh vyžaduje objemné náklady, vracející se podniku v podobě výnosů v delším časovém horizontu. Oproti silným podnikatelským subjektům neprofitují malé a střední podniky z koncentrace ekonomických procesů uvnitř organizace a nedisponují dostatečnými finančními zdroji, tvořící překážku expanze svých přeshraničních podnikatelských aktivit. Diplomová práce šetří možnosti malých a středních podniků na profinancování svých podnikatelských přeshraničních aktivit, jejichž náročnost představuje často podstatnou překážku pro jejich rozvoj.

Cílem práce je zhodnotit postoj a klasifikaci malých a středních podniků třemi vybranými komerčními bankovními institucemi na českém bankovním trhu. Mezi vybrané bankovní instituce patří Česká spořitelna, a. s., Československá obchodní banka, a. s. a Komerční banka, a. s. jako jedni z aktuálně nejsilnějších hráčů na trhu s bankovními produkty a stabilní bankovní instituce na českém bankovním trhu.



Zhodnocení postoje těchto institucí vychází z rozdělení podnikatelských subjektů na segment drobných firem a na segment firem a korporací a ochoty poskytovat produkty ze skupiny trade finance i drobných podniků, neboť právě produkty ze skupiny trade finance zjednodušují financování přeshraničních aktivit a zvyšují konkurenceschopnost firem na zahraničním trhu.

Diplomová práce předpokládá, že velké firmy a korporace nemají problém získat finance na expanzi svých podnikatelských aktivit na zahraniční trh a téměř všechny produkty určené k profinancování podnikatelských přeshraničních aktivit jsou takovým podnikatelským subjektům přístupná a proto se zaměřuje především na malé a střední podniky, které mají se získáním těchto bankovních produktů problém.

V první části klasifikuje diplomová práce podnikatelské riziko, ovlivňující podnikatelské subjekty a jejich aktivity jak na tuzemském trhu, tak na trzích zahraničních, charakterizuje rizika vycházející z podstaty mezinárodního obchodu a hodnotí možnosti podniků, jak se před takovými riziky zajistit. V následujících částech zpracuje diplomová práce teoretické možnosti podniků na financování svých přeshraničních aktivit, klasifikuje malé a střední podniky, jejich pozici v české ekonomice a institucionální podporu České republiky pro tyto podnikatelské subjekty. Tématem poslední části diplomové práce se stávají dříve jmenované bankovní instituce, jejich vztah k malým a středním podnikům a jejich produkty určené k rozvoji přeshraničních podnikatelských aktivit, především subjektů ze segmentu malých a středních podniků.

# 1. Podnikatelské riziko a rizika spojená s rozvíjením přeshraničních aktivit

Při realizaci podnikatelské činnosti je podnik ovlivněn nahodilými událostmi, které mají na podnik negativní nebo pozitivní dopad. Tyto události vyplývají z přírodních jevů, lidské činnosti i z podstaty podnikatelské činnosti podniku. Tyto události jsou v ekonomii označovány jako nejistota. Pokud lze nejistotu kvantifikovat na základě pravděpodobností, je označována jako riziko. Pojem riziko lze charakterizovat, jak uvádí Ducháčková (2009, s. 9)<sup>1</sup> „*veličina, kterou lze měřit (popsat) pomocí určité hodnoty pravděpodobností a jde o stav, kdy budoucí situace je předem pravděpodobně charakterizována, je známo rozdělení pravděpodobností*“.

Podstata podnikání spočívá v podstupování podnikatelského rizika. Na tuzemském trhu se podnik střetává s podnikatelským rizikem stejně jako při realizaci podnikových přeshraničních aktivit. Aktivita podniku za hranicemi zostřují podnikatelská rizika, která podnik podstupuje na domácím trhu, a přinášejí další specifická rizika, která se liší od rizik spojených s aktivitami na trhu tuzemském. Rizika spojená se zahraničním podnikáním souvisí především se změnami obchodně politických podmínek na daném trhu, s vývojem měnového kurzu či důvěryhodností obchodních partnerů a právní vymahatelností sporů na zahraničním trhu. Rozdíl mezi rizikovostí podnikatelských aktivit na domácím trhu a na trhu zahraničním způsobuje především geografická vzdálenost mezi jednotlivými státy, rozdíl v legislativě a obchodních zvyklostech na jednotlivých trzích a v neposlední řadě nižší informovanost o zahraničním trhu než o trhu domácím.

Podnikové přeshraniční aktivity ovšem nemusí ovlivňovat podnikatelská rizika pouze negativně. Při rozšíření svých aktivit na zahraniční trhy snižuje podnik závislost na tuzemském trhu a diverzifikuje tak podnikatelské riziko. Jinými slovy podnik může

---

<sup>1</sup> DUCHÁČKOVÁ, E., 2009. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3. Vyd. Praha: EKOPRESS. ISBN: 978-80-86929-51-4.

kompensovat snížení poptávky po jeho zboží na tuzemském trhu rozvíjením aktivit na trhu zahraničním a naopak.

Při rozvíjení přeshraničních aktivit hovoříme především o riziku kurzovém, teritoriálním a komerčním, které diplomová práce v následujících podkapitolách rozebere. Jedná se o primární rizika v mezinárodním obchodě, která samozřejmě nejsou jediná. Dalšími specifickými riziky vznikající při zahraničně-obchodních vztazích jsou například rizika přepravní, rizika tržní či rizika odpovědnosti za výrobek.

## **1.1 Podnikatelské riziko**

Nebezpečí odchylek výsledků podnikatelské činnosti od původního záměru podnikatele lze nazvat jako podnikatelské riziko. Tyto odchylky mohou být nejen negativní, ale i pozitivní. Převážně je však riziko spojováno se vznikem ztrát v podniku. Podnikatelská rizika lze rozdělit na základě několika členění. Podnikatelská rizika jsou kvalifikována z hlediska příčin, jež riziko způsobují, z hlediska ekonomického prostředí, které na ekonomický subjekt působí, a z hlediska jejich měřitelnosti.

Z hlediska příčin dělíme podnikatelská rizika na rizika subjektivní a rizika objektivní. Subjektivní rizika jsou zapříčiněna uvnitř podniku a jsou úzce spojena s jeho podnikatelskou činností, a objektivní rizika jsou nezávislá na jeho činnosti a jsou vyvolávána především prostředním, ve kterém se podnik nachází.

Z hlediska ekonomického prostředí dělíme rizika na systematická a nesystematická. Systematická rizika působí na všechny subjekty v ekonomickém prostředí neohledně na odvětví, ve kterém podnik působí. Nesystematická rizika ovlivňují podniky v daném odvětví a lze je snižovat diverzifikací podnikatelských aktivit.

Z hlediska měřitelnosti jsou podnikatelská rizika dělena na základě možnosti kvantifikovat jejich výskyt na základě pravděpodobnosti. Měřitelnost rozděluje rizika na rizika měřitelná a rizika neměřitelná.

Mezinárodní poradenská společnost Ernst and Young oslovila na jaře roku 2013 vrcholové manažery šesti set společností a dotázala se jich na aktuálně největší podnikatelská rizika pro rok 2013. Následující tabulka je sestavena na základě názorů respondentů společnosti Ernst and Young a zobrazuje deset největších rizik pro podniky pro rok 2013.<sup>2</sup>

Tabulka 1 – Největší podnikatelská rizika pro rok 2013

Žebříček deseti největších podnikových rizik pro rok 2013
Tlak na ceny
Tlak na snižování nákladů
Tržní rizika
Makroekonomická rizika (Nejistá prognóza ekonomického
Řízení talentů, nedostatek kvalifikované pracovní síly
Posilování role státu
Regulace a dodržování předpisů
Dopady úsporných opatření státu a dluhové krize
Nové technologie
Politická stabilita

Zdroj: Ernst and Young[online]

Z tabulky vyplývá, že top manažeri firem jsou smířeni s nepříznivou ekonomickou situací a dále směřují svou pozornost na její dopady, které by mohly negativně ovlivnit podnik. Velký důraz při analýze rizik a příležitostí je kladen na snižování nákladů, rozšiřování kvalifikované pracovní síly a technologické inovace podniku. Restrukturalizace nákladů ve

---

<sup>2</sup> Ernst and Young. *Největší podnikatelská rizika roku 2013: tlak na ceny a snižování nákladů* [online]. Praha, 2013. Dostupné z: [http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/2013\\_Nejvetsi-podnikatelska-rizika-roku-2013](http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/2013_Nejvetsi-podnikatelska-rizika-roku-2013)

výrobním procesu je jednou z mála příležitostí, jak se úspěšně vyrovnat se stlačováním cen a udržet podniku pozitivní ziskovost. Neméně podstatné ohrožení pro firmy přichází ze strany státu. Při ekonomické recesi je právě státní regulace, politické otřesy, úsporná opatření ze strany státu a silná role státu faktor, který velmi ovlivňuje podnik v negativní míře.<sup>3</sup>

## 1.2 Rizika teritoriální

Riziky teritoriálními rozumíme skupinu rizik, které vyplývají z ekonomicko-politické nejistoty v daném teritoriu. Vznikají jako důsledek politické nestability v jednotlivých zemích, bojkotu zboží nebo přírodních katastrof. Rizika v této skupině ovlivňují zahraniční aktivity okamžitě nebo představují ohrožení podnikatelských strategických záměrů v určité oblasti. Teritoriální rizika ovlivňují zahraniční podnikatelské aktivity ve všech formách, především se však dotýkají aktivit, které mají dlouhodobý charakter (např. přímé zahraniční investice či mezinárodní úvěrové vztahy).

Pro podniky existují různé formy prevence před teritoriálními riziky. Jako nejúčinnější opatření proti podstupování přílišného teritoriálního rizika se osvědčila především dobrá informovanost podniku nejen o makroekonomické, politické, ale i přírodní stabilitě v daném teritoriu. Z důvodu globalizování světové ekonomiky a zvyšování četnosti teritoriálních rizik se rozrůstá i počet zdrojů, které poskytují informace o stabilitě v jednotlivých teritoriích. Na podávání informací nejen o makroekonomicko-politickém vývoji v teritoriích, se specializují státní pracoviště, komerční agentury i mezinárodní organizace. Informační servis v oblasti zahraničního obchodu spadá do kompetence

---

<sup>3</sup> Ernst and Young. *Největší podnikatelská rizika roku 2013: tlak na ceny a snižování nákladů* [online]. Praha, 2013. Dostupné z: [http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/2013\\_Nejvetsi-podnikatelska-rizika-roku-2013](http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/2013_Nejvetsi-podnikatelska-rizika-roku-2013)



Ministerstva průmyslu a obchodu, které zřídilo několik agentur, na jejichž internetových stránkách lze získat detailní informace o vývoji v teritoriích po celém světě.<sup>4</sup>

Metodika, jejíž pomocí se hodnotí důvěryhodnost, že bude pohledávka včas splacena, se nazývá rating. Podstatou ratingu je rozbor veškerých rizik a skutečností, které vyjadřují schopnost včas splatit finanční závazky subjektu. Tato důvěryhodnost je v mezinárodním obchodě velmi důležitá, protože ovlivňuje schopnost podniku zajistit se proti teritoriálním rizikům, ovlivňuje míru spoluúčasti při pojištění se státní podporou či úrokovou míru při poskytnutých bankovních produktech. Stupnice úvěrového ratingu obvykle začíná bodem A (nejdůvěryhodnější) a končí D (nízká důvěryhodnost). V současnosti jsou nejvýznamnější ratingové agentury Moody's, Standart & Poor's a Fitch Ratings.

Jestliže podnik vstupuje na trh, který je z hlediska informací a ratingu rizikový, je žádoucí, aby využil preventivní opatření. Žádoucím opatřením jsou pojistné služby. Pojištění teritoriálních rizik je obvykle zřizováno se státní podporou, protože se jedná o rizika, která jsou komerčně velmi obtížně pojistitelná. Pojištění teritoriálních rizik poskytuje v České republice Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s. (dále jen EGAP), kterou plně vlastní stát. Podniky disponují i dalšími možnostmi, jak se proti teritoriálnímu riziku zajistit. Podnik sám může zmírnit dopady teritoriálního rizika pomocí diverzifikace svých aktivit do různých teritorií, spoluprací s ostatními podnikatelskými subjekty v oblasti, postupováním svých pohledávek na specializované finanční instituce nebo vhodně zvolenou platební podmínkou.

---

<sup>4</sup> Ministerstvo průmyslu a obchodu zřídilo v roce 1997 Českou agenturu na podporu obchodu – CzechTrade. CzechTrade pomáhá českým exportérům prostřednictvím informačních a asistenčních služeb, exportního vzdělávání a poradenství. Dalšími nástroji Ministerstva průmyslu a obchodu, na podporu informovanosti v oblasti exportu, je provozování internetových portálů Export.cz a Businessinfo.cz či provoz Zelené linky pro export.

### 1.3 Riziko kurzové

Kurzové riziko je spojené s vývojem kurzů měn na devizovém trhu a dotýká se všech hospodářských operací v zahraničním obchodě. Kurzové riziko může působit na přeshraniční podnikatelské aktivity jak negativně, tak pozitivně. Kurzové riziko lze charakterizovat tak, jak uvádí Machková, Černohlávková, Sato a kolektiv (2010, s. 153)<sup>5</sup> „jako možnost, že v důsledku vývoje kurzů měn bude muset účastník zahraničních ekonomických vztahů vydat více hodnot oproti původnímu předpokladu, že bude inkasovat relativně méně hodnot, že se v důsledku kurzových pohybů sníží stav jeho devizových aktiv nebo zvýší jeho devizová pasiva nebo že v důsledku změn devizových kurzů nedosáhne svých podnikatelských cílů.“ Kurzové riziko vzniká z časového rozlišení mezi dobou, kdy kooperující podniky uzavřely smlouvu, a dobou, ve které dochází k peněžnímu plnění kontraktu. Vzhledem k poloze a velikosti České republiky a podstatě přeshraničních podnikových aktivit dochází k peněžnímu plnění většinou v zahraniční měně.

Vývoj měnového kurzu značně ovlivňuje konkurenceschopnost podniku na zahraničním trhu. Míru, jakou dopadá kurzové riziko na jednotlivé transakce podniku, označuje Sato, Černohlávková a Machková et al. Jako (2007, s. 35)<sup>6</sup> „transakční expozici“. „Ekonomická expozice“<sup>7</sup>, poté označuje míru, jakou dopadá kurzové riziko na podnik dlouhodobě. Ekonomická expozice je dána objemy transakcí, měnami se kterými podnik operuje a proměnlivostí kurzů jednotlivých měn. Ekonomická expozice je také ovlivněna délkou období, ve kterém je podnik vystaven možnému kurzovému riziku.

Absolutní ochrana před kurzovým rizikem neexistuje, existují však možnosti, které redukuje dopad kurzového rizika na podnik. Nejjednodušší cestou pro exportující firmu je

---

<sup>5</sup> SATO, A., E. ČERNOHLÁVKOVÁ, H. MACHKOVÁ, et al. *Operace v mezinárodním obchodě*. 5. Vyd. Praha: GRADA publishing, 2010. ISBN

<sup>6</sup> SATO A., J. TAUŠER, E. ČERNOHLÁVKOVÁ, et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007. ISBN978-80-7357-321-8

<sup>7</sup> Tamtéž s. 35

započtení určité rezervy do ceny, která vymezení prostor pro redukci dopadů změn měnových kurzů.

Často používanými nástroji pro eliminaci kurzového rizika jsou finanční deriváty. Ty pokrývají celou řadu operací na devizových trzích, které umožňují zafixování měnového kurzu, za který bude měna v budoucnu prodána nebo zakoupena. Postoupení pohledávky umožňuje přenos kurzového rizika na jiný ekonomický subjekt za úplatu. Takové operace urychlují finanční toky podniku a přenáší mimo kurzového rizika i celou řadu dalších, s mezinárodním obchodem spojených, rizik. Postoupit pohledávku je možné pomocí zvláštní platební podmínky nebo pomocí alternativních způsobů financování (forfaiting, faktoring). Posledním způsobem ochrany vůči kurzovému riziku je dostatečná diverzifikace podnikatelských aktivit, která umožní podniku vyvážit na trhy s jinými měnami a tím potencionálně snížit nebo vykompenzovat nebezpečí kurzového rizika.

## **1.4 Rizika komerční**

Komerční rizika vznikají na poli tuzemského trhu stejně tak, jako vznikají při rozvíjení přeshraničních aktivit podnikem. Tato rizika vznikají při nesplnění závazku partnerským subjektem. Partnerským subjektem nemusí být nutně odběratel, do skupiny komerčních rizik patří i rizika nesplnění podmínek vyplývajících z partnerských služeb v mezinárodním obchodě. Možnými partnery jsou zprostředkovatelé, zasilatelé, dopravci, pojišťovací společnosti apod. Při rozvoji přeshraničních podnikových aktivit jsou komerční rizika zosílena charakterem cílového trhu, který je upravován jinými právními normami, rozvíjel se za odlišných ekonomických a sociálních podmínek a fungují na něm odlišné obchodní zvyklosti.

Komerční rizika můžeme rozdělit na rizika na straně dodavatele a rizika na straně odběratele. Riziko na straně dodavatele je především nesplnění či vadné plnění kontraktu. Jako zajišťovací nástroj je často používána bankovní záruka za správně provedení smlouvy poskytovaná komerčními bankami nebo se státní podporou. Druhým běžně používaným zajištěním je certifikační činnost nezávislých kontrolních organizací, která se vztahuje na kvalitu dodávaného zboží.

Na straně odběratele jsou to rizika především platební neschopnosti, platební nevůle a nepřevzetí zboží odběratelem. Rizika nepřevzetí zboží odběratelem a platební nevůle bývají závislá především na sjednaných platebních podmínkách. Riziko nepřevzetí zboží souvisí především s dokumentárním inkasem, kde může dojít ke ztrátám na straně dodavatele kvůli zvýšeným nákladům za skladování, dopravu či prodej zboží jinému odběrateli. Ideální prevencí proti riziku nepřevzetí zboží odběratelem může být volba jiné platební podmínky na základě informací získaných při průzkumu trhu.

Riziko platební nevůle vzniká v souvislosti s úvěrovými platebními podmínkami, především pak s dokumentárním akreditivem, kde může dojít k nepřevzetí dokumentů, nezaplacením akontace apod. Běžným zajištěním bývá bankovní záruka, zajištění pohledávek nebo může být použita výhrada vlastnictví až do zaplacení kupní ceny. Riziko platební neschopnosti je způsobeno finanční situací na straně odběratele, který není schopen plnit své závazky. Nejčastějším způsobem zajištění rizika platební neschopnosti je pojištění.

## 2. Risk management a řízení rizik v mezinárodním obchodě

Řízení rizika v podniku je proces zaměřující se na využívání příležitostí a eliminaci nejistot. To znamená, že se podnik snaží využít příležitosti přinášející firmě dodatečný zisk a eliminaci nejistot, které by pro podnik znamenaly ztrátu. V mezinárodním obchodě jsou rizika spojená s veškerými strategickými i operativními rozhodnutími podniku. Přičemž neexistuje absolutní ochrana před riziky mezinárodního obchodování a vyhýbání se riziku často vede k nevyužití obchodních příležitostí na mezinárodním trhu. Podnik má možnosti jak zredukovat pravděpodobnost výskytu možných rizik především ve výběru teritoria přeshraničních aktivit, výběru obchodního partnera pro příhraniční aktivity, volbu distribučních cest a respektování vývoje trhu finančního stejně tak i zbožového.

### 2.1 Risk management

Pro management firmy je nezbytné, aby k rizikům přistupoval aktivně a rizika řídil. Řízení rizika v podniku představuje řadu procesů a činností, které vedou k bezpečné realizaci podnikatelské činnosti při vynaložení nejnižších možných nákladů. Risk management lze definovat tak, jak jej definuje Ducháčková (2009, s. 14)<sup>8</sup> „*racionální jednání v rizikové situaci tak, aby byla chráněna současná a budoucí aktiva podniku*“. Aby byl risk management v podniku realizovatelný, musí být oddělení risk managementu vybaveno příslušnými pravomocemi, aby bylo schopno zajistit maximální omezení, předvídání a organizaci dopadů rizik na podnik.

Řízení rizika v mezinárodním obchodě je realizováno ve třech oblastech. První oblastí je identifikace rizika, následuje ocenění jednotlivých rizik a v neposlední řadě je to kontrola a způsob financování rizik.

---

<sup>8</sup> DUCHÁČKOVÁ, E., 2009. Principy pojištění a pojišťovnictví. 3. Vyd. Praha: EKOPRESS. ISBN: 978-80-86929-51-4.



Ducháčková uvádí, že první fáze, fáze identifikace rizik spočívá v maximální informovanosti o rizicích na příslušném trhu (v příslušném teritoriu). Podnik identifikuje jak subjektivní, tak objektivní rizika trhu. Podnik dále identifikuje svá aktiva vložená do cílového trhu a určuje, která aktiva jsou riziky ohrožena a v jaké míře se tomu tak děje. Risk management rozděluje rizika do několika skupin, přičemž skupiny dělí na rizika kontrolovatelná a rizika kontrolovatelná v omezené míře. Mezi kontrolovatelná rizika patří riziko odpovědnosti za škody, chyby v řízení, nedbalost, přerušení činnosti či poškození majetku či škody na zdraví. Rizika kontrolovatelná v omezené míře jsou rizika související s politickým, či socio-ekonomickým vývojem v teritoriu a riziko přírodních katastrof.

Fáze kvantifikace rizik zjišťuje, jakým způsobem dopadají jednotlivá rizika na podnik při jejich realizaci. Kvantifikace rizik zjišťuje pravděpodobnost pozitivní realizace rizika (na jejímž základě dává jednotlivý rizikům příslušnou váhu) a kalkuluje maximální možnou škodu při vzniku rizikové varianty.

V neposlední řadě kontrola a financování jednotlivých rizik vytváří politiku podniku vůči vzniku rizikových variant. V první řadě podnik přijímá rozhodnutí, která rizika podstupovat bude a která podstupovat nehodlá. Podnik předchází rizika pomocí strategických a fyzických opatření. Do skupiny strategických opatření spadají systémové změny v podniku a jeho chodu (smluvní zaopatření vůči specifickým rizikům, změna technologií či změna systému práce). Fyzická opatření jsou hmotná zařízení, zmírňující nebo eliminující dopady rizikové varianty na podnik.<sup>9</sup>

V mezinárodním obchodě spojuje risk management tyto tři oblasti a vytváří rizikovou politiku podniku, která formuluje vnitropodniková pravidla pro prevenci rizik, způsob eliminace dopadů rizikových variant a rozhodování, která rizika podnik podstupovat bude nebo je podstupovat nehodlá.

---

<sup>9</sup> DUCHÁČKOVÁ, E., 2009. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3. Vyd. Praha: EKOPRESS. ISBN: 978-80-86929-51-4.

Vůči rizikům, která nejsou možná zajistit pomocí strategických nebo fyzických opatření, má podnik možnost krytí z vlastních zdrojů nebo přenesení na specializovanou instituci, která se zabývá pojištěním. Předvídatelná rizika, opakující se v určitých intervalech a pro podnik nepředstavující významnou ztrátu, jsou ideální pro využití krytí z vlastních zdrojů. Samopojištění nebo krytí z běžných příjmů patří mezi takové způsoby zajištění. Podstatným faktorem při využívání krytí rizik z vlastních zdrojů podniku je finanční stabilita podniku a finanční náročnost vytváření rezerv. Pro podnik je krytí rizika z vlastních zdrojů přijatelné, jestliže v dlouhodobém horizontu představuje nižší náklady než pojištění běžnou finanční institucí. Výhody využití samopojištění oproti běžnému pojištění jsou především nižší náklady na administrativu a rovnoměrné náklady na pojištění při negativním vývoji rizikovosti jeho činnosti. Samopojištění přináší do podniku také určité nejistoty a možné problémy. V případě fatální škody podnik nemusí mít dostatek nákladů na financování následků. Rizika, která pro podnik představují ohrožení finanční stability a jeho existence jsou předmětem pojištění finančních institucí.

Specifická rizika mezinárodního obchodu, která představují riziko kurzové, či riziko teritoriální řeší podnik alternativním pojištěním nebo jinými metodami zajištění vůči těmto rizikům. Využití finančních derivátů, měnová diverzifikace a využití měnových doložek v obchodních smlouvách jsou pro podnik ideálními způsoby zajištění vůči kurzovému riziku. Naopak speciální pojištění se státní podporou je úzce spojováno s rizikem teritoriálním, které je ve velké míře komerčním pojištěním nepojistitelné.

## **2.2 Transfer rizika**

Přenášení rizika zahraničního obchodu je obecně nejpoužívanější technikou eliminace dopadu rizikové varianty na podnik rozvíjející své přeshraniční aktivity. Jedná se o přenesení rizika na subjekt, který má vhodnější předpoklady pro operování s rizikem a lépe nese následky rizikové varianty. Riziko lze přenést v celé jeho podobě nebo jen z části. Přenášení rizik za úplnatu finanční institucí či bankou spočívá ve využití bankovních produktů. Často používanými bankovními produkty, které přenášejí riziko na bankovní instituci, jsou dokumentární akreditivy, bankovní záruka nebo exportní úvěr. Tyto produkty umožňují podniku zajistit se zejména vůči riziku komerčnímu. Riziko lze

přenést na bankovní instituci využitím alternativních nástrojů financování zahraničních aktivit podniku bezregresního faktoringu a forfaitingu.

Nejdéle využívaným nástrojem pro přenášení rizik v zahraničním obchodě je pojištění. Vzniká na základě pojistné smlouvy. Pojistnou smlouvu lze charakterizovat podobně, jako ji charakterizuje Sato, Machková, Černošlávková et al. Pojistnou smlouvu uzavírá pojistník s pojistitelem. V pojistné smlouvě se pojistitel zavazuje poskytnout pojistné plnění, pokud vznikne ve smlouvě uvedená nahodilá událost, a pojistník se zavazuje hradit pojistné plnění, které je uvedeno ve smlouvě.<sup>10</sup>

Většina rizik je pojistitelná komerčními institucemi nebo pojišťovnami, nicméně, existují typy rizik, jež nejsou pojistitelná komerčně. Pojištění takových rizik funguje se státní podporou. V České republice poskytuje pojištění se státní podporu EGAP, která pojišťuje širokou škálu rizik, podmínkou pojištění je však spoluúčast pojištěného na pojistné události. EGAP pojišťuje především do rizikových teritorií, které jsou produkty komerčního bankovnínictví nepojistitelné.<sup>11</sup> Pojistit za pomoci produktů komerčních institucí je možné například dopravní riziko nebo riziko odpovědnosti za výrobek.

## **2.3 Finanční deriváty**

Uplatnění finančních derivátů v zahraničním obchodě v současné době roste. Jejich oblibu zvyšuje především kolísavost finančních trhů, která má na svědomí rostoucí hrozbu kurzového rizika. V české legislativě upravuje deriváty podzákonná norma České účetní standardy.

---

<sup>10</sup> SATO. A., E. ČERNOŠLÁVKOVÁ, H. MACHKOVÁ, et al. *Operace v mezinárodním obchodě*. 5. Vyd. Praha:: GRADA publishing, 2010. ISBN

<sup>11</sup> Více o Exportní a garanční pojišťovací společnosti, a. s. v 5. Kapitole Malé a střední podniky v České republice

Finanční derivát lze charakterizovat jako finanční nástroj, jehož reálná hodnota se mění se změnou ceny podkladového aktiva a který není náročný na počáteční investice (žádné nevyžaduje) a lze jej charakterizovat jako obchod termínový.

Mezi finanční deriváty patří Futures, Swapy Forwardy a Opce. Deriváty se člení na pevné a podmíněné finanční operace. Podmíněnými finančními operacemi jsou opce a pevnými jsou futures, swapy a forwardy.

### **2.3.1 Forward**

Sato, Taušer, Černošlávková et al., uvádí, že forward je sjednáván na mimoburzovním trhu a představuje smlouvu, která v den uzavření určuje nakupovanou (prodávanou) měnu, částku kontraktu, cenu a termín, ve kterém dojde k fyzickému předání sjednaných částek<sup>12</sup>. Jedná se o nestandardizované individuální obchody mimo burzovní trh. Jde v podstatě o budoucí směnu měny za předem stanovený kurz a finanční vypořádání forwardové operace probíhá v den vypršení forwardového kontraktu. I když jsou forwardové kontrakty nestandardizované, za dobu jejich užívání vznikla řada uzancí<sup>13</sup>. Forwardové operace jsou svou podstatou ideálním nástrojem pro zajištění především kurzového rizika.

### **2.3.2 Swapové operace**

Swapové operace jsou kombinací dvou transakcí, ve kterých je alespoň jednou transakcí transakce termínová. Na základě swapového kontraktu si dvě strany vzájemně vymění předem definované finanční toky dle stanovených podmínek. Existuje velké množství

---

<sup>12</sup> SATO A., J. TAUŠER, E. ČERNOŠLÁVKOVÁ, et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007. ISBN978-80-7357-321-8, s. 73.

<sup>13</sup> Ustálenými úzancemi forwardových obchodů jsou termíny splatnosti a minimální výše forwardového obchodu. Obvyklými termíny splatnosti využívanými při forwardových obchodech jsou: 3, 4, 5 a 6 dnů; 1, 2, 3 týdny a 1 – 12 měsíců. Minimální výše částky směněné při forwardové obchodu je přibližně 20 000 €.

swapových operací jako swapy úrokové, komoditní, devizové, měnové, apod. Omezení pro swapové operace je jejich minimální hodnota (např. Komerční banka nabízí měnový swap jako jeden ze svých produktů a minimálním požadovaným objemem transakce je 20 000 USD).

Pro zahraniční aktivity firem je zajímavý především měnový swap, který je uveden Satem, Taušerem, Černošlávkovou, et al. Měnový swap je kombinací nákupu (prodeje) jedné měny za druhou ve spotovém kurzu a zpětným prodejem (nákupem) v kurzu termínovém. Obě transakce se uzavírají ve stejný okamžik a jsou spojeny do jednoho kontraktu a eliminují transakční náklady dvou samostatně sjednaných operací. Swapové operace jsou řešením pro zjištění úrokového nebo kurzového rizika.<sup>14</sup>

### 2.3.3 Futures

Futures představují termínové kontrakty, Sato, Taušer, Černošlávková et al. pojednávají o futures jako o kontraktech, které jsou obchodovány na specializovaných trzích (termínových burzách). Futures kontrakty jsou standardizované, kde si každá burza vytváří pro futures kontrakty svůj vlastní standard, nicméně podstata futures je podobná jako podstata forwardových kontraktů. Jedná se o nákup předem definovaných podkladových aktiv za předem uvedenou cenu k budoucímu, předem určenému, termínu<sup>15</sup>. Běžnými futures kontrakty jsou měnové nebo úrokové futures.

Rozdílem mezi forwardovým a futures obchodem je ten, že forwardy jsou individuální obchody uzavřené mezi dvěma firmami a futures jsou uzavírány prostřednictvím brokerů na burze a obchod se uzavře spárováním dvou příkazů k prodeji a nákupu shodujících se v podmínkách uvedených v kontraktech.

---

<sup>14</sup> SATO A., J. TAUŠER, E. ČERNOŠLÁVKOVÁ, et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007. ISBN978-80-7357-321-8, s. 89.

<sup>15</sup> Tamtéž, s. 82

### **2.3.4 Opce**

Opce jsou typickým příkladem podmíněných finančních derivátů. Typické pro podmíněné finanční deriváty je nerovnost mezi vypisovatelem a majitelem opce, kde majitel opce má právo na realizování transakce a vypisovatel má povinnost transakci uskutečnit. V tomto případě je potom majitel opce povinen zaplatit vypisovateli opční prémii. Opční premie je tak úplata za jejich nerovnoměrné postavení v transakci.

Opce lze rozdělit do dvou skupin na americké a evropské opce. U americké opce může majitel opce právo na uskutečnění transakce uplatnit kdykoliv do data expirace opce, na rozdíl od evropské opce, kdy majitel opce uplatňuje právo na uskutečnění transakce pouze v den expirace opce. Rozdílné je použití jednotlivých druhů opčních kontraktů. Americké opce typicky používají pro obchody s akciemi a evropské opce jsou typické pro obchody komoditní.

Zvláštní druhy opčního kontraktu představují opční listy, které představují dlouhodobé, obchodovatelné cenné papíry. Majiteli dávají právo k datu splatnosti zakoupit za předem stanovenou cenu akcie nebo akciový index.

## **2.4 Diverzifikace rizika**

Diverzifikace rizika je podnikatelskou strategií, která klade důraz na různorodost podnikatelských aktivit. V zahraničním obchodě může být diverzifikace velice užitečným nástrojem jak předcházet velkému počtu rizik, především riziku teritoriálnímu. Rozdělení příhraničních aktivit do několika oblastí

### **3. Tradiční metody financování podnikových přeshraničních aktivit**

Financování přeshraničních podnikových aktivit se liší od financování podnikových aktivit v tuzemsku. Rozdíl mezi financováním přeshraničních podnikových aktivit a aktivitami na tuzemském trhu způsobuje značné množství faktorů. Mezi tyto faktory jsou řazeny především geografická vzdálenost, časová nesouslednost mezi dodáním zboží a platbou za dodané zboží, konkurence na zahraničním trhu a další. Volbu metody financování podnikových přeshraničních aktivit ovlivňuje množství kritérií. Podniky vycházejí z informací o cílovém trhu, trhu tuzemském či o obchodním partnerovi.

Rozhodující kritéria při volbě metody financování přeshraničních podnikových aktivit jsou rizika spojená s metodou financování, výše prostředků, které chce podnik získat, náklady na zprostředkování metody, vliv metody na finanční likviditu podniku či flexibilita vybrané metody financování.

Tradiční metody financování přeshraničních podnikových aktivit jsou děleny z časového horizontu a to na metody krátkodobého financování a na metody střednědobého a dlouhodobého financování.

#### **3.1 Metody krátkodobého financování**

Metody krátkodobého financování slouží k financování běžného chodu podniku. Krátkodobé financování poskytují banky nebo jiné finanční instituce. Podoba jednotlivých metod financování se liší v závislosti na legislativě cílové země nebo na obchodních zvyklostech cílového trhu. Aplikace určitých metod financování se přímo nebo nepřímo projevují na podobě kupní smlouvy a upravují vztah mezi dodavatelem a odběratelem. Při financování přeshraničních aktivit bývají poskytovány rámcově nebo v závislosti na individuálních obchodních operacích.

### 3.1.1 Eskont směnek

Směnky patří v mezinárodním obchodě k tradičním platebním nástrojům, jejich použití v České republice upravuje zákon směnečný a šekový č. 191/1950 Sb. Mezinárodní úprava směnek není sjednocená, země evropského kontinentu stejně tak jako některé země Asie, Afriky a Jižní Ameriky vycházejí z Ženevských konvencí o směnce a šeku, které sjednocují použití směnek v signatářských zemích. Ve Spojených státech Amerických, Velké Británii a některých zemích Commonwealthu Ženevské úmluvy o směnce a šeku nebyly přijaty a jejich právní úpravy směnek se liší.

Eskont směnek je dlouhodobě hojně využívaným nástrojem k financování přeshraničních podnikových aktivit. Eskontovat lze směnky s úvěrovou podstatou (Údaj splatnosti je jiný než „na viděnou“)<sup>16</sup>. Po akceptu směnky banka sráží diskont a další náklady (úroková a přírážková provize, směnečná daň, eskontní vyúčtování a jiné) ze směnečné částky a zbytek vyplácí klientovi. Výše diskontu závisí na několika faktorech, především však na úvěrové způsobilosti odběratele, který směnku akceptoval. Dalšími faktory může být situace na finančních trzích, bankovní konkurence v poskytování směnek nebo možnosti reeskontu směnky centrální bankou. Při eskontu směnek si banka nechává právo zpětného postihu vůči klientovi, pokud dlužník nesplní svůj směnečný závazek.

Nicméně v současnosti ztrácí diskont směnek na významu. Čím dál více se využívají moderní nástroje financování podnikových aktivit a postupování pohledávek. Příklady takových operací jsou faktoringové a forfaitingové bankovní produkty.

### 3.1.2 Kontokorentní úvěr

Kontokorentní úvěr slouží v zahraničním obchodě k překlenutí krátkých období mezi dodáním zboží, poskytnutím služby a jejich zaplacením. Kontokorentní úvěr slouží k financování běžného chodu podniku, především k financování oběžného majetku. Klient

---

<sup>16</sup> Mimo směnky splatné „na viděnou“ nabízí Zákon směnečný a šekový další tři druhy splatnosti směnek. Směnky, které jsou splatné na určitý čas po viděné, na určitý den a na určitý čas po datu vystavení.



má na základě úvěrové smlouvy možnost krátkodobě vykazovat debetní zůstatek (banka je v postavení věřitele) na svém běžném účtu. Po analýze bonity klienta stanoví banka úvěrový rámec, který udává maximální debetní částku na běžném účtu klienta. Úvěrový rámec kontokorentu se stanovuje jako překročitelný nebo nepřekročitelný. Náklady na kontokorentní úvěr tvoří především úroková sazba, kterou banka stanovuje na základě úvěrové způsobilosti klienta a dalších faktorů (sazbami na peněžních trzích, základní úrokovou sazbou, podmínkami konkurence a jinými).

Z hlediska nákladů se jedná o jeden z dražších způsobů financování podnikových aktivit, nicméně z hlediska využití finančních prostředků se jedná o úvěr neúčelový, a pro podnik představuje možnost získání finančních prostředků na přeshraniční aktivity.

### 3.1.3 Dokumentární akreditiv

Patří mezi nejbezpečnější bankovní instrumenty používané při financování zahraničního obchodu. Dokumentární akreditivy se řídí „Jednotnými zvyklostmi pro dokumentární akreditivy“<sup>17</sup>. Význam mají především jako instrument platební a zajišťovací. Akreditiv stručně charakterizuje M. Svatoš a kolektiv (2009, s. 218)<sup>18</sup> jako „*písemný závazek banky, že poskytne třetí straně určité plnění, budou-li během doby stanovené akreditivem předloženy odpovídající dokumenty a splněny všechny podmínky akreditivu*“.

Podstata dokumentárního akreditivu jako nástroje financování vyplývá z nezávislosti exportéra na vůli a schopnosti kupujícího zaplatit kupní cenu sjednanou v kupní smlouvě. Banka poskytuje dodavateli (vývozci) finanční plnění za předpokladu, že vývozce předloží

---

<sup>17</sup> Jednotné zvyklosti pro dokumentární akreditivy (Uniform customs and practice for Documentary credits – UCP) jsou od roku 1933 vydávány Mezinárodní obchodní komorou (dále jen ICC), která je v rámci potřeby reviduje. V České republice zastupuje ICC Národní výbor Mezinárodní obchodní komory. Poslední aktualizované vydání Jednotných zvyklostí pro dokumentární akreditivy vzniklo v roce 2007 pod označením UCP 600.

<sup>18</sup> SVATOŠ M., et al. *Zahraniční obchod, teorie a praxe*. 1. Vyd. Praha: GRADA publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

banke všechny požadované dokumenty, které prezentují zboží. Dokumentární akreditiv představuje výhodnou platební podmínku především pro vývozce. Ve velké míře jsou dokumentární akreditivy používané především malými a středními podniky, pro které akreditiv představuje jednu z nejideálnějších platebních podmínek v kupní smlouvě. Pro odběratele (dovozce) může být akreditiv finančně výhodný i nevýhodný. O finančních podmínkách akreditivu pro odběratele rozhoduje honorující banka. Pokud honorující banka vyhodnotí odběratele jako úvěryschopného, může odběrateli poskytnout úvěr částku v rámci akreditivu již proplacenou. Na druhou stranu může odběrateli blokovat finanční nebo strhnout příslušnou akreditivní částku již při vystavení dokumentárního akreditivu. Pro vývozce je finanční akreditiv dražším nástrojem platební podmínky, je však z hlediska zajištění jedním z nejvýhodnějších.

Speciální význam pro financování přeshraničních podnikových aktivit mají převoditelný a back-to-back akreditiv. Tento způsob akreditivního plnění je použitelný především v případě, že dodavatel (vývozce) není výrobcem, ale zprostředkovatelem obchodu. Převoditelný akreditiv je akreditivem, který lze převést na jiného beneficianta. V praxi tak může dodavatel převést práva na svého subdodavatele a tím financovat své nákupy bez vázání svých finančních zdrojů. Aby mohl být akreditiv převeden, musí být jeho převoditelnost výslovně označena v podmínkách akreditivu. Dodavatel může převést celou akreditivní částku nebo částku rozdělit (pokud nejsou zakázány dílčí dodávky) a převést na své dílčí subdodavatele její části. Back-to-back akreditiv má v praxi podobný význam, ale liší se svou formou. Back-to-back akreditiv není v jednotných zvyklostech pro dokumentární akreditivy charakterizován, protože představuje dvě nezávislé akreditivní operace, které na sebe navazují.

Z hlediska vývozu zajímavým, ale zřídka používaným druhem akreditivu, je akreditiv s červenou nebo zelenou doložkou. Takový druh akreditivu umožňuje beneficiantovi získat od honorující banky část finančního plnění před splněním akreditivních podmínek (jako jistý druh zálohy). Při nesplnění akreditivních podmínek a odmítnutí vrácení zálohy, honorující banka zatíží částkou zálohy banku vystavující. Vystavující banka žádá prostředky (navýšené o úrok) po příkazci akreditivu (dovozci).

### **3.1.4 Úvěry na finančních trzích**

Představují půjčky se splatností do 12 měsíců, které lze získat na finančním trhu. Tyto půjčky lze získat při pevné úrokové míře. Úvěry na finančních trzích jsou levnější než úvěry poskytované bankovními institucemi. Aby se podnik mohl zapojit do operací na finančním trhu domácím nebo zahraničním, musí disponovat dostatečným kapitálem a proto finanční trhy jako nástroj krátkodobého financování využívají především velké mezinárodní korporace. Menší podniky se na finanční trhy dostávají pomocí prostředníka, kterého představuje banka.

### **3.1.5 Předexportní financování**

Na rozmezí mezi financováním v krátkodobém horizontu a financováním v dlouhodobém a střednědobém horizontu stojí předexportní financování. Jedná se o účelové financování, které se váže na konkrétní plnění kupní smlouvy sjednané mezi exportérem a jeho odběratelem, při využití předexportního financování nelze profinancovat celou kupní cenu, ale pouze její část (Česká spořitelna, a. s. nabízí profinancování až do výše 80% kupní ceny). Předexportní úvěr poskytuje bankovní instituce na výrobní náklady účelově spojené s kontraktem (materiální náklady, režijní náklady, mzdové náklady, náklady na materiál a další výrobní náklady).

Smlouvu o předexportním úvěru sjednává dodavatel (exportér) s poskytující bankovní institucí. Čerpání úvěru je vázané na harmonogram výroby a s ním spojenou tvorbu nákladů. Předpoklady pro poskytnutí předexportního úvěru bankou je kvalitně zpracovaná kupní smlouva, zpracovaný časový harmonogram výroby a čerpání úvěru a v neposlední řadě akceptovatelná bonita exportéra a jeho odběratele. Kupní smlouva musí být kvalitně zpracovaná do míry přijatelné bankou, přičemž důraz je kladen především na zpracování dodacích a platebních podmínek. Výhodou předexportního financování představuje možnost odloženého splácení z pohledávky navazující na kupní smlouvu, na kterou se váže předexportní úvěr.

Tradičně komerční bankovní instituce v České republice kombinují předexportní financování s pojištěním se státní podporou od EGAPu, nicméně předexportní úvěr lze zajistit pomocí dalších instrumentů. Příklady zajištění předexportního úvěru jsou zástava majetku podniku, pojištění komerční institucí (Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a. s., Atradius, Euler Hermes) či zástava budoucí pohledávky z kupní smlouvy bankou. Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s. poskytuje pojištění předexportních úvěrů (Pojištění typu „F“) a pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu (Pojištění typu „V“).

Zvláštním typem předexportního financování je předexportní úvěr na investici, poskytovaný finanční institucí na tuzemskou investici, jejíž produkce bude z majoritní části určena pro export (alespoň 75 % z celkové produkce investice určené pro export). Předexportní úvěr na investici umožňuje bankovnímu klientovi uhradit majoritní část nákladů produkce již v předvýrobní fázi projektu, představující náročnou fázi z hledisk firemních financí a podnikového cash-flow. Předexportní úvěr na investici představuje výhodný produkt komerčního bankovníctví, umožňující podniku profinancovat předvýrobní přípravy projektu a na tento produkt posléze navázat klasickým předexportním úvěrem nebo jej kombinovat s dalšími produkty komerčního bankovníctví.

Zajímavé je předexportní financování především pro subjekty ze segmentu malých a středních podniků (dále jen MSP), jejichž omezené finanční zdroje představují častou překážku rozvoje přeshraničních podnikových aktivit. Předexportní úvěr prezentuje řešení pro malé a střední podniky především v přípravné a výrobní fázi rozvoje exportních aktivit a lze na něj navázat dalšími bankovními produkty (například exportním odběratelským úvěrem).

### **3.2 Metody střednědobého a dlouhodobého financování**

Střednědobé a dlouhodobé financování se váže na operace, které svým časovým rozsahem přesahují hranici alespoň jednoho roku. Střednědobé a dlouhodobé financování souvisí s financováním transakcí s několikaletou platební podmínkou, především jde o financování hodnotově objemných transakcí. Tyto transakce často rozvíjejí dlouhodobou a

těsnou spolupráci mezi dodavatelem (exportérem) a odběratelem (investorem, importérem). Mimo dodání zboží dodavatel často poskytuje i doplňkové služby jako je montáž, údržba, školení zaměstnanců nebo modernizace zařízení. Střednědobé a dlouhodobé financování je komplexní a složitou operací. Dodavatel má často zájem o předexportní financování a ideální situací je taková platební podmínka, která mu umožní překlenout časový nesoulad. Ideální situací pro investora je naopak taková platební podmínka, která mu umožní platit až v době, kdy bude z investičního celku realizovat určitý výnos.

Krátkodobé financování můžeme ve velké části případů nazvat jako financování rámcové (financování se neváže na jednotlivé obchodní operace). Na druhou stranu střednědobé a dlouhodobé financování je těsně provázané s jednotlivými přeshraničními operacemi. Rámcové financování střednědobých a dlouhodobých operací je zpravidla využíváno velkými korporacemi. Při takto velkých operacích je spolupráce mezi dodavatelem, odběratelem a bankou mnohem těsnější. Při střednědobém a dlouhodobém financování se častěji využívají i doplňkové bankovní služby v mezinárodním obchodě. Banka pomáhá expotérovi s průzkumem trhu, pomáhá mu s výběrem obchodního partnera a zajišťuje pro exportéra komplexnější servis, oproti formám krátkodobého financování.

Dlouhodobý charakter celé operace přináší ostřejší rizika, než krátkodobé přeshraniční aktivity. Proto se od všech účastníků operace požaduje určité zajištění, aby došlo alespoň k částečnému zajištění proti rizikům plynoucím z této operace. Používanými způsoby zajištění jsou pojištění, bankovní a státní záruky nebo zajištění cennými papíry. Podmínkou ze strany investora jsou často bankovní záruky<sup>19</sup>, které mohou nabývat různých

---

<sup>19</sup> Bankovní záruka zajišťuje závazky podniku, které vyplývají z obchodního kontraktu. Jedná se o písemný slib banky vyplatit smlouvenou částku ve prospěch beneficianta, za předpokladu, že příkazce nesplní podmínky uvedené v kontraktu. Bankovní záruka může mít platební nebo neplatební charakter. Platební záruka kryje platební závazky klienta (platebními závazky jsou např. splátky úvěrů, leasingové splátky, úhrada za zboží). Neplatební záruka kryje neplatební závazky banky, kterými mohou být vrácení akontace, dobré provedení díla, záruční doba a zádržné apod.

podob. Odběratel často požaduje bankovní záruku jako záruku na první výzvu a bez námitek.

Výraznou roli při zajištění rizik při dlouhodobých operacích v zahraničním obchodě hraje pojištění se státní podporou. Toto pojištění často pojišťuje rizika, která jsou tržně nepojistitelná. Pojištění se státní podporou existuje téměř ve všech vyspělých ekonomikách a je regulováno mezinárodní organizací OECD<sup>20</sup>. Česká republika je jako člen Evropské unie (dále jen EU) vázána dodržovat toto usnesení.

### **3.2.1 Střednědobé a dlouhodobé půjčky na finančním trhu**

Půjčky na finančním trhu jsou moderním nástrojem financování krátkodobého i středně a dlouhodobého. Rozvíjejí se spolu s rozvojem vlivu finančních trhů na světovou ekonomiku. Úvěry na finančních trzích jsou využívány především velkými podniky, které se zaměřují na vývoz investičního zboží. Úvěry na finančním trhu jsou získávány s úrokovou mírou, která je zpravidla nižší než úroková míra sjednaná u běžného dlouhodobého úvěru u bankovní instituce. Střednědobé a dlouhodobé úvěry jsou úvěry s dobou splatnosti delší než je jeden rok a jejich úroková míra není konstantní. Úroková míra se zpravidla upravuje pololetně, podle situace na daném finančním trhu. Úrokové sazby úvěrů se stanovují na základě referenční úrokové sazby<sup>21</sup>. Cenou půjčky na finančním trhu je marže, kterou stanoví zprostředkující instituce na základě finanční bonity půjčujícího podniku.

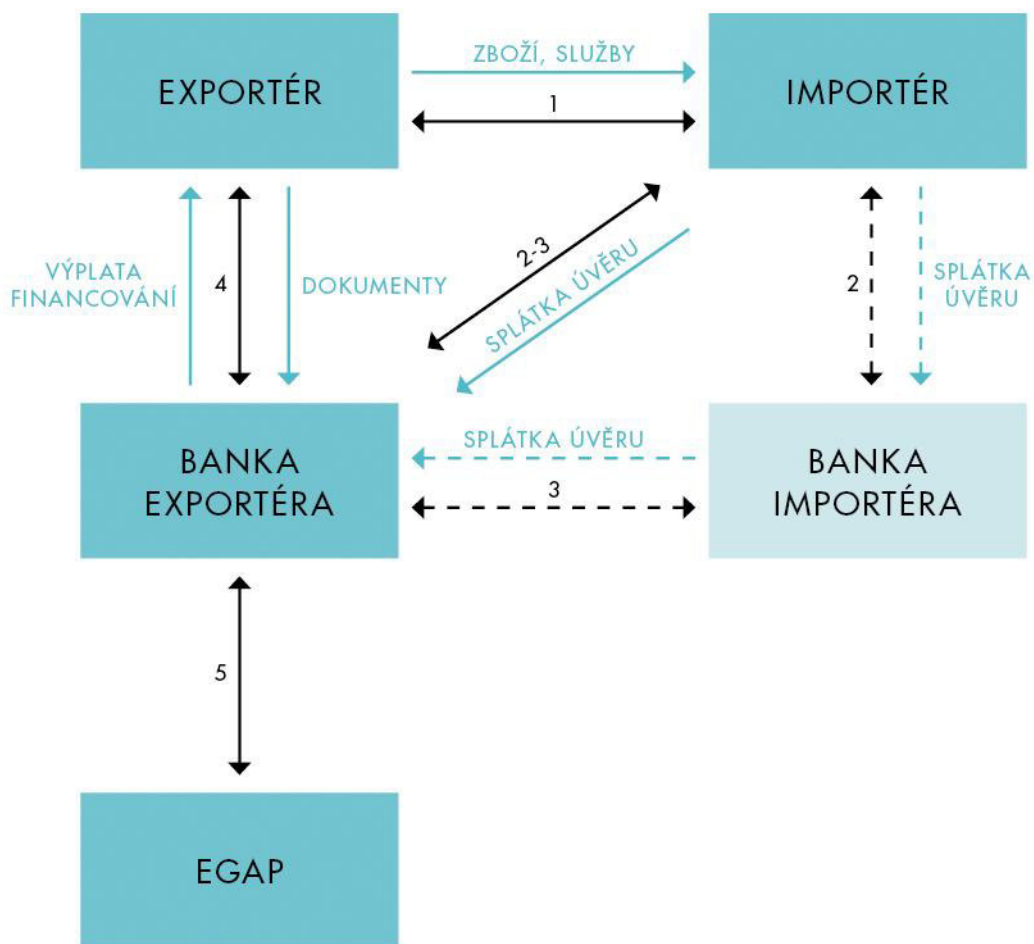
---

<sup>20</sup>Poskytování střednědobých a dlouhodobých úvěrů se státní podporou je regulováno pravidly pro státem podporované vývozní úvěry, které vychází z Konsensu OECD.

<sup>21</sup> Využívanými referenčními úrokovými sazbami jsou například PRIBOR (Prague Interbank offered Rate), LIBOR (London Interbank offered Rate) nebo EURIBOR (Euro Interbank offered Rate).

### 3.2.2 Exportní odběratelský úvěr

Exportní odběratelský úvěr (Buyer's credit) je moderní běžně používanou formou financování v rámci střednědobého časového horizontu. Je určen především pro vývozce zboží investičního charakteru, strojírenských výrobků apod. Exportní odběratelský úvěr přenáší úvěr poskytnutý odběrateli z dodavatele (exportéra) na bankovní instituci. Smlouvu uzavírá odběratel s bankou dodavatele, která mu poskytuje úvěr přímo nebo nepřímou cestou přes banku v zemi dovozu. Podmínky úvěru sjednává banka přímo s odběratelem, který zároveň platí náklady úvěru.



Obrázek 1 – Schéma exportního odběratelského úvěru  
Zdroj: vlastní zpracování, podle předlohy ČSOB, a. s.

Schéma exportního odběratelského úvěru zobrazuje obrázek 1. V první fázi vzniká kupní smlouva mezi dodavatelem a odběratelem, následuje podpis úvěrové smlouvy mezi odběratelem a bankou vývozce zobrazen šipkou 2-3 (pokud do úvěrové smlouvy zasahuje banka odběratele je nejdříve podepsána dohoda mezi odběratelem a jeho bankou, šipka 2 a posléze je podepsána dílčí úvěrová dohoda mezi bankou dodavatele a bankou odběratele). V poslední fázi vzniká smlouva o exportním odběratelském úvěru popřípadě pojistná smlouva mezi bankou dodavatele a Exportní a garanční pojišťovnou.

Náklady exportního odběratelského úvěru tvoří úroková sazba a riziková přírážka. Dodatečný náklad představuje například pojištění proti teritoriálním a úvěrovým rizikům, které banky požadují jako podmínku pro poskytnutí úvěru. Náklady nesou společně dodavatel a odběratel. Dodavatel zpravidla zajišťuje a platí pojištění (včetně spoluúčasti na základě pojistné smlouvy) a odběratel úrokovou sazbu a rizikovou přírážku. Úroková sazba exportního odběratelského úvěru může být sjednána jako sazba variabilní nebo sazba fixní. Variabilní úroková sazba se sjednává na základě některé z referenčních úrokových sazeb. Fixní úroková sazba může být sjednána například na základě CIRR<sup>22</sup>.

Hlavní předností pro dodavatele je, že úvěr je čerpán ihned po splnění dílčích dodávek odběrateli. Úvěr pokrývá celou kupní cenu a nezvyšuje úrokovou angažovanost exportujícího podniku faktem, že smlouva o exportním odběratelském úvěru je sjednávána bankou a odběratelem zboží.

Nevýhodou exportního odběratelského je ochota bank poskytovat jej jen v určitých teritoriích. Banky nejsou ochotny poskytovat exportní odběratelský úvěr v takových zemích, které mají rozvinutý finanční trh a nejsou dostatečně rizikové.

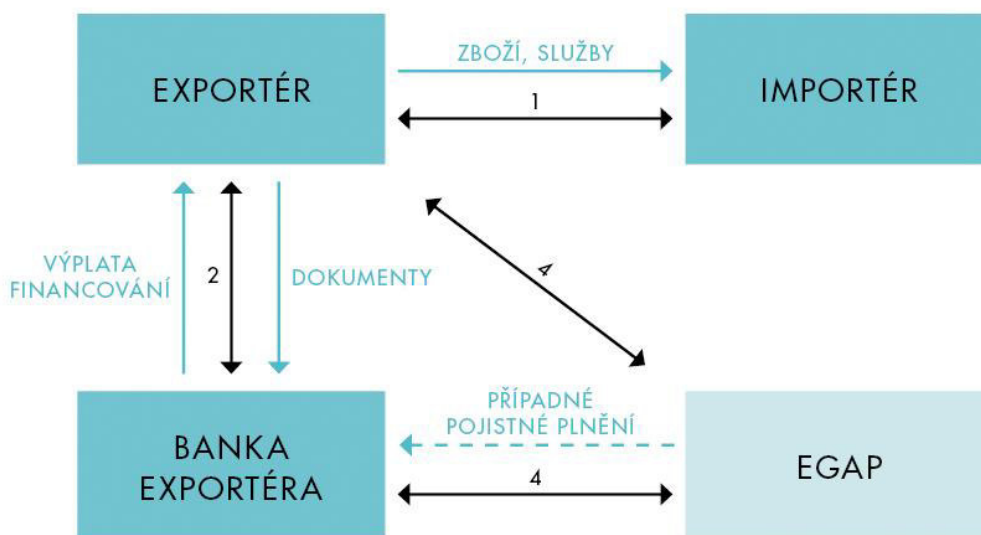
---

<sup>22</sup> CIRR je minimální pevná úroková sazba. Jde o minimální úrokovou sazbu, za kterou může banka poskytnout úvěr na podporu exportu. Velikost úrokové sazby se stanovují měsíčně pro jednotlivé měny (státy). Stanovují se na základě úrokové sazby ze státních dluhopisů, popřípadě rizikové přírážky.



### 3.2.3 Refinancování exportního dodavatelského úvěru

Refinancování exportního dodavatelského úvěru je méně častou metodou střednědobého a dlouhodobého financování. Úvěr je sjednáván mezi bankou a exportérem. Stejně jako u exportního odběratelského úvěru je jednou z podmínek poskytnutí úvěru důsledné zajištění proti teritoriálním a úvěrovým rizikům operace. Refinancování exportního úvěru neposkytuje dodavateli celou kupní cenu operace, ale pouze zajištěnou část kupní ceny<sup>23</sup>. Exportér pokrývá zbylou část nákladů z jiných finančních prostředků.



Obrázek 2 – Schéma refinancování exportního dodavatelského úvěru

Zdroj: vlastní zpracování, dle předlohy Komerční banky, a. s.

Refinancování exportního dodavatelského úvěru blíže popisuje obrázek 2. V první řadě je podepsána kupní smlouva mezi exportérem a zahraničním odběratelem (popsána šipkou číslo 1), následuje úvěrová smlouva mezi exportérem a jeho bankou (šipka číslo 2)

<sup>23</sup> Pojištění se státní podporou poskytuje pojištění s podmínkou spoluúčasti pojištěného, která se řádově pohybuje mezi 5 % a 15 % v závislosti na rizikovosti obchodu.

a v poslední řadě následuje podpis pojistné smlouvy mezi exportérem a EGAP, či bankou exportéra a EGAP.

Nevýhodou refinancování exportního úvěru je fakt, že dodavateli není k dispozici celá kupní cena, ale pouze její část (85-95 %). Smlouvu také sjednává dodavatel sám s bankou a tím se zvyšuje jeho úroková angažovanost.

### **3.2.4 Projektové financování**

K realizaci finančně náročných investičních celků (výstavba infrastruktury, překladišť, energetika) se v nedávné minulosti rozšířila metoda zvaná projektové financování. Financování přijímá účelově zřízený ekonomický subjekt, označovaný jako *Special purpose Vehicle* (dále jen SPV), který je kapitálovým subjektem zřízeným za účelem získání projektového úvěru. SPV zřídily podniky, které mají zájem projekt realizovat a poměrově se podílejí na splácení dluhu SPV. Zakladatelé účelového subjektu se podílejí na financování 20-30 % z vlastních zdrojů, které slouží na pokrytí cel a daně z přidané hodnoty.

V případě projektového financování se jedná o finančně náročné projekty, z toho důvodu finanční instituce poskytující úvěr požadují kvalitní smluvní zajištění nejen pro výstavbu projektu, ale i pro budoucí odbyt a provoz projektu. Finanční instituce požadují po zřizovateli účelového subjektu exportní smlouvy, tržní studie, právní studie, obchodní plán, budoucí plán peněžních toků či cenovou kalkulaci. Především analýza budoucího cash-flow projektu a jeho stability je hlavním faktorem pro věřitele, rozhodující se zda do projektu budou své peněžní prostředky investovat či nikoliv.

Úvěry se poskytují bezregresně vůči zřizovatelům (sponzorům) speciálně vytvořeného subjektu. Úvěry kryjí především zřízené záruky, pokrývající alespoň částečně některá rizika podnikatelského záměru.

Projektové financování představuje metodu získávání prostředků pro finančně náročné projekty, závisející především na schopnosti sponzorů dostatečně kvalitně předvídat budoucí cash-flow projektu, na kterém závisí získání úvěru.

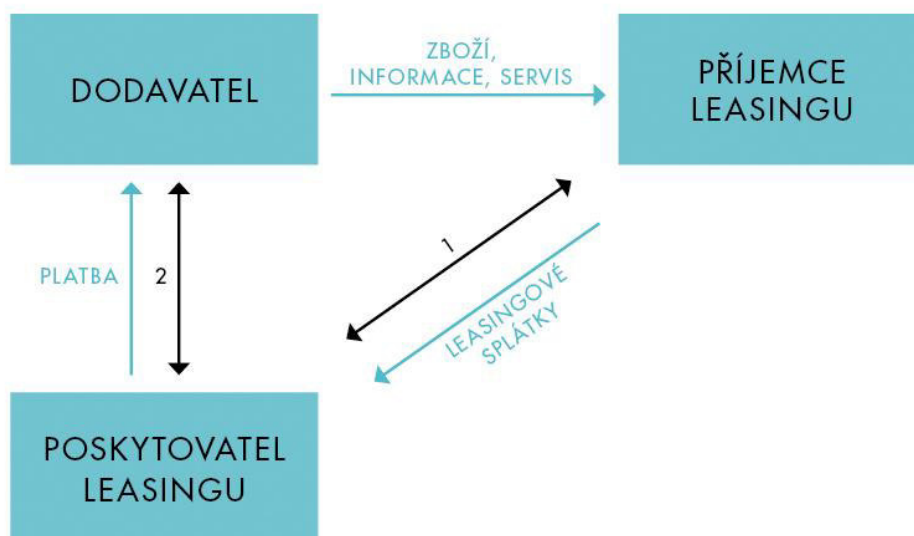
## **4. Alternativní metody financování podnikových přeshraničních aktivit**

Alternativní metody financování přeshraničních podnikových aktivit vznikly a postupně se rozšiřovaly v 60. letech minulého století. Mezi alternativní metody je řazen leasing, forfaiting a faktoring. Poskytováním alternativních metod financování se zabývají speciální finanční instituce na národní i mezinárodní úrovni. Alternativní metody financování ovlivňují likviditu podniku v pozitivním směru a zrychlují finanční toky v podniku.

### **4.1 Leasing**

Leasing se do Evropy rozšířil na začátku 60. let ze severní Ameriky je velice oblíbený v řadě vyspělých ekonomik. Leasing je ideální nástroj pro financování střednědobých a dlouhodobých investičních záměrů podniku.

Leasing bychom mohli charakterizovat jako specifický pronájem, kde uživatel nabývá práva užívat předmět leasingu za předem stanovené splátky. Na rozdíl od běžného pronájmu si leasingovou investici vybírá sám uživatel, poté kontaktuje leasingovou společnost se žádostí o financování. Leasingová společnost vstupuje jako třetí strana do bilaterálního vztahu mezi výrobcem investičního zboží a subjektem, který investiční zboží poptává. Po uplynutí doby sjednané v leasingové smlouvě se nájemce může rozhodnout, jak s investičním majetkem naložit. Leasing zpravidla nabízí několik možností, nájemce může zboží odkoupit za předem stanovenou cenu, vrátit nebo pokračovat v pronájmu investičního zboží. Doba, na kterou je sjednaná leasingová smlouva, se liší v závislosti na charakteru investičního předmětu, který uživatel financuje.



Obrázek 3 – Schéma leasingu

Zdroj: vlastní zpracování, dle předlohy Komerční banky, a. s.

Charakter leasingového vztahu je popsán na obrázku 3. V prvním kroku je podepsána leasingová smlouva mezi finanční institucí a příjemcem leasingu a následně je provedena platba mezi leasingovou institucí a dodavatelem zboží. Následně je dodáno zboží příjemci leasingu, včetně nezbytného know-how a potřebného servisu a je umořen dluh příjemce leasingu v podobě leasingových splátek.

Poskytováním leasingu se zabývá řada finančních institucí, banky, finanční skupiny nebo mezinárodní leasingové společnosti. Předmětem leasingových smluv bývají movité i nemovité věci. Leasing movitých věcí je z pohledu zastoupení na celkovém objemu leasingu dominantní. Běžně bývají předmětem leasingu dopravní prostředky, stroje, zařízení, apod.

Pro rozhodování podniku při rozvíjení přeshraničních aktivit pomocí leasingu je žádoucí, aby se management podniku dobře orientoval ve výhodách a neýhodách leasingu vzhledem k možným alternativám financování. Jednou z hlavních výhod leasingu je časová souslednost uvedení zařízení do provozu a platba poplatků za leasingovou smlouvu, kdy se poplatky platí až po uvedení zařízení do provozu. Poplatky jsou stanoveny předem pevně

v leasingové smlouvě, management podniku je tak schopný přesně vykalkulovat budoucí náklady podniku. Poplatky za leasing jsou charakterizovány jako provozní náklady a snižují základ daně ze zisku podniku. Leasing také nezatěžuje bonitu podniku vznikem dluhu a nepředstavuje tak překážku pro získání jiných úvěrů. Nevýhodou leasingu je výše leasingových poplatků, které promítají cenu pořizovaného předmětu, poplatky za vedení leasingu, marži leasingové společnosti, ziskovou přírážku a riziko leasingové operace.

Leasing představuje flexibilní formu financování investic, se kterým je možné se setkat v několika podobách. Dvěmi základními formami leasingu jsou leasing finanční a leasing operanční, dále se používá zvláštní forma „sale and lease back“.

Finanční leasing zahrnuje střednědobé až dlouhodobé operace, ve kterých po stanovené době v leasingové smlouvě přechází vlastnická práva na předmět smlouvy z poskytovatele leasingových služeb na uživatele předmětu. V případě finančního leasingu se smlouva uzavírá na období, ve kterém je předmět plně amortizován nebo na podstatné období jeho životnosti. Dlouhodobý charakter smluv finančního leasingu klade značnou náročnost na kapitálovou vybavenost institucí, které poskytují tyto služby. Nároky finanční vybavenosti a dlouhodobosti zapříčinily vznik specializovaných institucí poskytujících finanční leasing. Jedná se především o dceřiné společnosti bankovních institucí nebo dceřiné společnosti výrobců investičního zařízení.

Operativní leasing je krátkodobým leasingovým vztahem, ve kterém se leasingová společnost zavazuje provádět doplňkové služby ve prospěch uživatele zařízení. Typickými službami využívanými ve vztahu operativního leasingu jsou servisní služby, poskytování softwaru, know-how nebo náhradní zařízení. Období, na které se uzavírá operativní leasingová smlouva má krátkodobý charakter v řádu několika měsíců i týdnů. Z hlediska smluvních podmínek se operativní leasing uzavírá jako vypověditelný (majitel předmětu smlouvy má nárok ji vypovědět bez finančního postihu) a na dobu určitou. Po uplynutí platnosti smlouvy uživatel vrací předmět pronajímateli.

Zvláštním typem leasingové smlouvy je „sale and lease back“, která se používá především pro získání finančních prostředků pro další investiční podnikatelské záměry. Při této specifické leasingové operaci uživatel prodává předmět smlouvy leasingové společnosti,

kteřá mu jej následně pronajímá na sjednané období. „Sale and lease back“ se často používá pro leasingové operace týkající se nemovitostí.

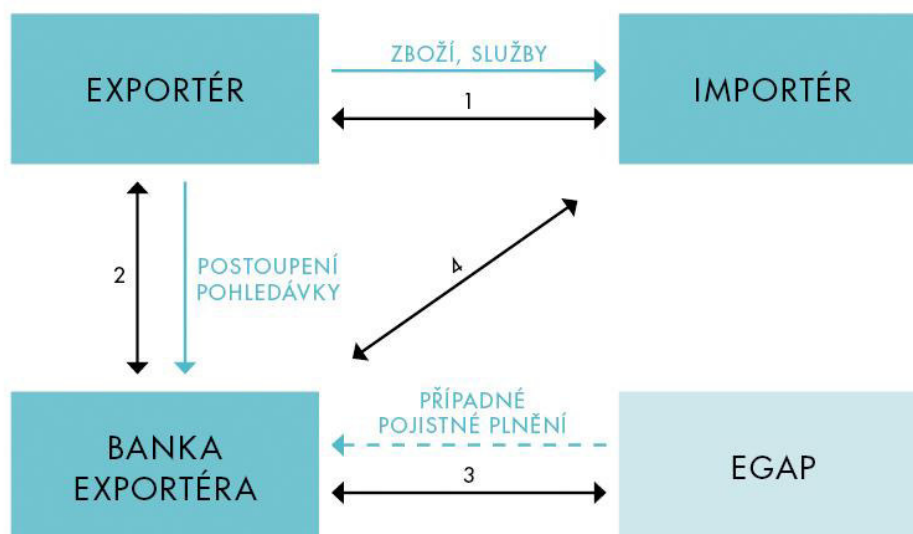
## 4.2 Faktoring

Faktoring se ve své podobě začal používat od poloviny 60. let minulého století. K prvotnímu používání faktoringu docházelo v bankovní praxi pro spotřebitelské úvěry, poté došlo k významnému rozšíření i do ostatních oborů. Faktoring provádí banky nebo specializované finanční instituce. Běžnou praxí v poskytování faktoringu je zřízení dceřiné společnosti velké banky, která se specializuje na poskytování faktoringu. Faktoringové společnosti se často sdružují do mezinárodních faktoringových řetězců. Řetězec faktoringových společností Factors Chain International zajišťuje nadpoloviční většinu faktoringových operací ve světě.

Podstatu faktoringu tvoří přenesení krátkodobých pohledávek z věřitele na faktora. Faktor sám zajišťuje inkaso. Běžnou praxí při faktoringu je odkup krátkodobých pohledávek do 90 dnů lhůty splatnosti, přičemž vyjímečně je možné postoupit faktorovi pohledávku až 180 denní lhůtou splatnosti. Odměnou faktoringové společnosti je procentuální částka z ceny pohledávky. Faktoringová společnost může přebírat i některá rizika realizovaného obchodu. Významným rizikem spojeným s faktoringovými operacemi je delcredere riziko<sup>24</sup>. Faktor může takto krýt až 100% fakturované částky. Protože mají faktoringové služby většinou kvalitní informace o cílovém trhu, faktoringové společnosti často poskytují i doplňující služby. Faktoringové společnosti poskytují například obchodní poradenství, pomáhají při výběru partnera nebo přejímají vedení administrativy nad pohledávkami.

---

<sup>24</sup> Riziko nesplnění závazku třetí stranou



Obrázek 4 – Schéma použití faktoringu

Zdroj: vlastní zpracování, dle předlohy ČSOB, a. s.

Odkup pohledávek pomocí faktoringu je zobrazen na obrázku 4. V prvním kroku vzniká kupní smlouva mezi dodavatelem (exportérem) a odběratelem (importérem), po stejné ose putují prodávané zboží či služby. Následuje faktoringová smlouva mezi dodavatelem zboží a služeb s jeho bankou, která později platí exportérovi finanční plnění v odpovídající výši. V případě pojištění pohledávky společností EGAP je podepsána pojišťovací smlouva a v posledním kroku dochází ke splacení požadované částky odběratelem bance exportéra.

Faktoringové operace jsou členěny do dvou základních skupin na faktoring regresní a faktoring bezregresní. Při regresním faktoringu faktor pouze poskytuje financování věřiteli a inkasuje od dlužníka fakturovanou částku. Faktoři při regresním faktoringu nepřebírají delcredere riziko, které dál nese původní věřitel. Při bezregresním faktoringu se faktor zavazuje přebrat i delcredere riziko.

Zajištění pohledávek pomocí faktoringu přináší podniku řadu výhod. Postoupení pohledávky pomocí faktoringu ovlivňuje pozitivně finanční toky v podniku a pozitivně působí na likviditu. Faktor na sebe může převést delcredere riziko. Faktor poskytuje

podniku poradenské služby a pomáhá s výběrem obchodního partnera. Podnik může snížit nároky na svou administrativu tím, že přenese správu pohledávek na faktora.

#### **4.2.1 Exportní faktoring**

Při rozvíjení příhraničních aktivit je nejpoužívanější formou exportní faktoring, který je komplexnější a dlouhodobou formou spolupráce mezi faktoringovou institucí a exportujícím podnikem. Exportní faktoring je zpravidla bezregresním typem faktoringu. Smlouva o exportním faktoringu obsahuje mimo jiné i teritorium obchodu, průzkum trhu a obchodních partnerů, úvěrové limity pro jednotlivé partnery, kompletní specifikace dodávaného zboží nebo služeb, práva a povinnosti faktora a dodavatele. Faktor proplácí 80-90% procent z ceny fakturované částky. Ze zbylé částky vytváří rezervní prostředky pro eventuální nároky odběratelů vůči dodavateli. Exportní faktoring je zvláštní formou faktoringové spolupráce. Při rozvíjení podnikatelských aktivit do různých teritorií lze skrze řetězec faktoringových společností dohodnout spolupráci s faktory v jednotlivých zemích na základě předem uzavřeného kontraktu a značně zjednodušuje financování příhraničních aktivit podniku.

### **4.3 Forfaiting**

K nejrozsáhlejšímu boomu forfaitingu došlo stejně jako u faktoringu v polovině 60. let dvacátého století. Forfaiting vzešel z potřeby podniků operujících na mezinárodních trzích financovat zahraniční závazky i přes dlouhodobé platební lhůty jejich odběratelů (dovozců). Forfaiting se jako forma financování přeshraničních podnikových aktivit zabývá financováním střednědobých a dlouhodobých úvěrů na dobu delší než jeden rok. Likvidita dlouhodobých pohledávek je značně rizikovější než likvidita pohledávek krátkodobých, proto exportéři ochotněji postupují své dlouhodobé pohledávky forfaitingovým společnostem.

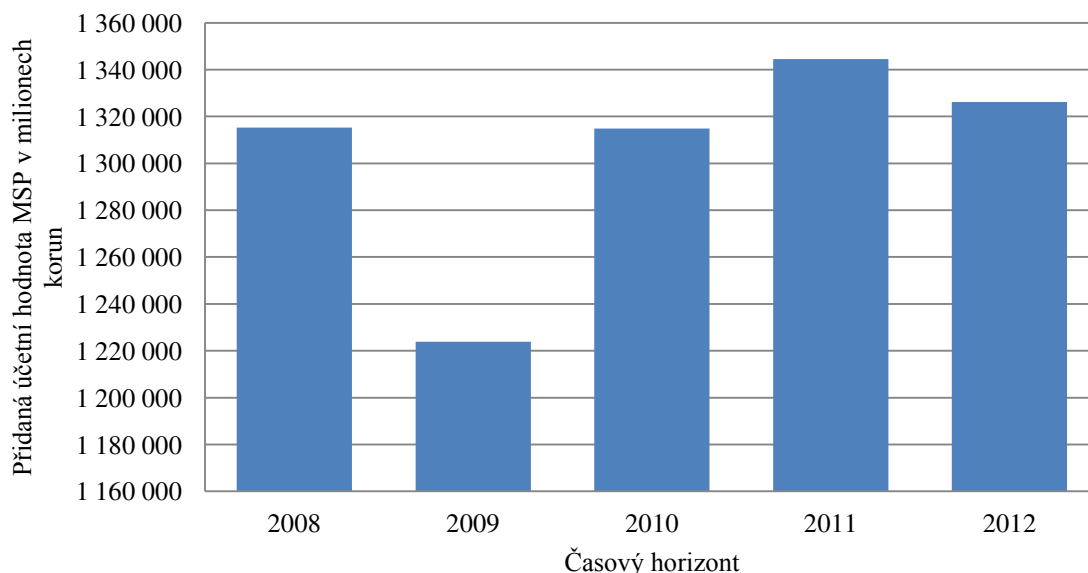
Forfaiting jako metoda financování představuje odkup střednědobé nebo dlouhodobé pohledávky finanční institucí. Instituce zabývající se forfaitingovými operacemi jsou



specializované subjekty, banky nebo jejich dceřiné a sesterské společnosti, které jsou vybaveny kapitálem mateřské bankovní instituce.

## 5. Malé a střední podniky v České republice

Ve vyspělých zemích jsou malé a střední podniky považovány za hybnou sílu ekonomiky. Jinak tomu není ani v České republice a Evropské unii. Jak vyplývá ze zprávy Ministerstva průmyslu a obchodu, podnikatelskou činnost k 31. 12. 2012 vykonávalo celkem 1 122 511 fyzických a právnických osob. MSP se podílely na celkovém počtu podnikatelů v České republice 99,86 %<sup>25</sup>. MSP zajišťují přínos pro makroekonomické ukazatele a podílejí se na tvorbě konkurenčního prostředí na českém trhu. Příkladem podílu MSP na makroekonomických ukazatelích může být účetní přidaná hodnota MSP na celkové účetní přidané hodnotě v České republice. Vývoj účetní přidané hodnoty MSP v letech 2008 – 2012 zobrazuje graf<sup>26</sup>.



Obrázek 5 – Přidaná účetní hodnota MSP v letech 2008 – 2012

Zdroj: Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2012

<sup>25</sup> Ministerstvo Průmyslu a Obchodu. *Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2012* [online]. Dostupné z: <http://www.komora.cz/pro-podnikani/legislative-a-normy/pripominkovani-legislative/nove-materialy-k-pripominkam/83-13-zprava-o-vyvoji-maleho-a-stredniho-podnikani-a-jeho-podpore-v-roce-2012-t-31-5-2013.aspx>

<sup>26</sup> Tamtéž

Důvody pro takto silnou pozici malých a středních podniků ve většině vyspělých ekonomik vycházejí z podstaty MSP. MSP jsou díky své velikosti schopné pružněji a rychleji reagovat na vývoj ekonomiky a na potřeby trhu. Nesou schopnost rychleji vytvářet pracovní místa, přinášejí inovační tendence a technologický rozvoj. Na druhou stranu velké podniky profitují z koncentrace ekonomických procesů uvnitř podniku, díky kterým si mohou dovolit produkovat s nižšími náklady. Aby MSP překonaly tento handicap, spolupracují se svými odběrateli a dodavateli mnohem těsněji, sdílí získané zkušenosti.

Problémem malého a středního podnikání je závislost na podnikatelském prostředí, které je mu nastaveno státní správou. Aby MSP prosperovaly a přinášely do české ekonomiky žádoucí impuls, realizuje Česká republika množství podpůrných programů. Podpora malého a středního podnikání je regulována Nařízeními Komise (Evropského Společenství). V České republice se podpora MSP řídí zákonem č. 47/2002 sb., o podpoře malého a středního podnikání. I přes strategii podpory podnikání v České republice počet evidovaných právnických a fyzických osob, spadajících do kategorie MSP, se meziročně snížil o 14 928 (mezi 31. 12. 2011 a 31. 12. 2012)<sup>27</sup>

## **5.1 Definice malého a středního podnikání**

Vymezení malého a středního podnikání nebylo snadné vzhledem k faktu, že kritéria pro vymezení MSP nejsou koordinována na mezinárodní úrovni. V evropské unii docházelo ke sjednocování legislativy postupně od druhé poloviny 90. let. V roce 1996 přijala Evropská komise doporučení, ve kterém definovala kritéria pro zařazení podnikatelského subjektu do skupiny MSP. V tomto doporučení byl definován maximální počet zaměstnanců na 250.

---

<sup>27</sup> Ministerstvo Průmyslu a Obchodu. *Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2012* [online]. Dostupné z: <http://www.komora.cz/pro-podnikani/legislativa-a-normy/pripominkovani-legislativy/nove-materialy-k-pripominkam/83-13-zprava-o-vyvoji-maleho-a-stredniho-podnikani-a-jeho-podpore-v-roce-2012-t-31-5-2013.aspx>

Současná legislativa EU vymezuje pojem malé a střední podnikání Nařízením Komise (ES) č. 800/2008, které je pro podmínky České republiky upraveno Ministerstvem průmyslu a obchodu ve spolupráci s Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže. Základním kritériem pro posouzení, zda subjekt spadá do kategorie MSP, je počet zaměstnanců respektive roční obrát (příjmy). Dalšími kritéria posuzují samostatnost podniku a jeho vazby na další ekonomické subjekty. Nařízení rozděluje z hlediska počtu zaměstnanců a z hlediska obrátu MSP do tří skupin na malého a středního podnikatele, malého podnikatele a drobného podnikatele.

Za malého a středního podnikatele je považován subjekt, který zaměstnává méně než 250 zaměstnanců, jeho aktiva nepřesahují 43 milionů euro (dále jen EUR) a jeho obrát nepřesahuje 50 milionů EUR.

Za malého podnikatele je považován subjekt, který zaměstnává méně než 50 zaměstnanců a jeho aktiva nebo obrát nepřesahují 10 milionů EUR.

Drobný podnikatel je subjekt, který zaměstnává méně než 10 zaměstnanců a jeho obrát nepřesahuje 2 miliony EUR.

Pro všechny výše zmíněné skupiny platí, že subjekt musí být samostatný. Za samostatný se podnik považuje, jestliže v něm nemá žádná jiná právnická osoba nebo spojení více právnických osob vlastnický podíl vyšší než 25 % základního kapitálu. Mimo právnické osoby spadají do kategorie MSP i fyzické osoby podnikající na základě živnostenského oprávnění.

## **5.2 Státní podpora exportu MSP v České republice**

Česká republika figuruje silně proexportní ekonomikou, do které se v nemalé míře zapojují i malé a střední podniky. Častou nevýhodou malých a středních podniků při rozvíjení přeshraničních aktivit je jejich velikost a omezené finanční zdroje. Především omezené finanční zdroje často představují limitující faktor rozvoje zahraničních aktivit podniku. Aby byly české ekonomické subjekty, které jsou řazené do této kategorie, ve svých

zahraničních podnikatelských aktivitách konkurenceschopné, realizuje státní správa České republiky proexportní politiku. Jejím úkolem je především podporovat a poskytovat pomoc ekonomickým subjektům České republiky s jejich internacionalizací. Pomoc podnikům, realizuje státní správa skrze své orgány. Mezi orgány zodpovědné za realizace proexportní politiky České republiky patří Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo financí, Ministerstvo zahraničních věcí a Ministerstvo zemědělství.

V rámci proexportní politiky a její realizace je Česká republika plným vlastníkem Evropské garanční a pojišťovací společnosti a.s. a majoritním vlastníkem České exportní banky. V těchto společnostech stát vykonává svá akcionářská práva skrze výše zmíněná ministerstva. Informační pomoc exportujícím podnikům poskytuje Ministerstvu průmyslu a obchodu podřízená agentura CzechTrade, Ministerstvem průmyslu a obchodu zřízená Zelená linka pro export nebo webový portál Businessinfo. Zelená linka pro export, CzechTrade a webový portál Businessinfo spadají do prvního pilíře Exportní strategie České republiky 2012-2020, Zpravodajství pro export.

### **5.2.1 Exportní strategie České republiky pro období 2012-2020**

Dokument s názvem „Exportní strategie České republiky pro rok 2012 – 2020“ byl schválen 14. března 2012 vládou České republiky a shrnuje veškeré cíle, aktivity a opatření, podle kterých bude v následujících letech Česká republika postupovat. Strategický plán je založen na Zpravodajství pro export. Východisky strategie se stala ztráta klíčových faktorů, které přitahují zahraniční investice na území České republiky, zvyšování nákladů na pracovní sílu a dopady fiskální krize na vyspělé ekonomiky světa. Hlavní cíle exportní strategie jsou zvýšení počtu exportérů a zvyšování objemu exportu. Další cíle definuje exportní strategie především v oblastech rozšíření exportu do různých zemí mimo EU a posun české exportní výroby do segmentu s vyšší přidanou hodnotou. Exportní strategie zakládá na třech pilířích, první pilíř nese název Zpravodajství pro export, následuje Rozvoj exportu a Rozvoj obchodních příležitostí.

Zpravodajství pro export je zaměřeno na zpracování informací o trzích a jejich analýzách, zpracovávání obchodních kontaktů a statistických analýz, zjednodušení přístupu k takovým

informacím a zkvalitňováním infrastruktury a lidských zdrojů. Cílem Zpravodajství pro export je především zjednodušit exportérům přístup k informacím a podpořit export snižováním rizik plynoucích z nedostatku těchto informací.

Rozvoj exportu je zacílen na rozvoj služeb, přispívajících k růstu exportu. Mezi takové služby patří především poradenství, finanční služby nebo vzdělávání. Připravenost na export a exportní vzdělávání, poradenství pro export, exportní financování a exportní ekosystém jsou oddíly, do kterých je pilíř rozdělen. Cílem Rozvoje exportu je zvýšení objemu exportu, zvýšení počtu exportérů, diverzifikace exportu, efektivní koordinace proexportních činností a posun českých výrobků výše v hodnotových produkčních řetězcích.

Poslední pilíř je zaměřen na Rozvoj obchodních příležitostí, konkrétně na rozšiřování poptávky po českém exportu, investice pro export, marketing, branding a lobbying, obchodní politika a řešení problémů českého exportu. Cílem tohoto pilíře je především budování obchodní značky českého výrobku a budování značky České republiky. Rozvoj obchodních příležitostí chce především rozšířit příležitosti pro český export na trhy mimo trh Evropské unie.<sup>28</sup>

### **5.2.2 Zelená linka pro export**

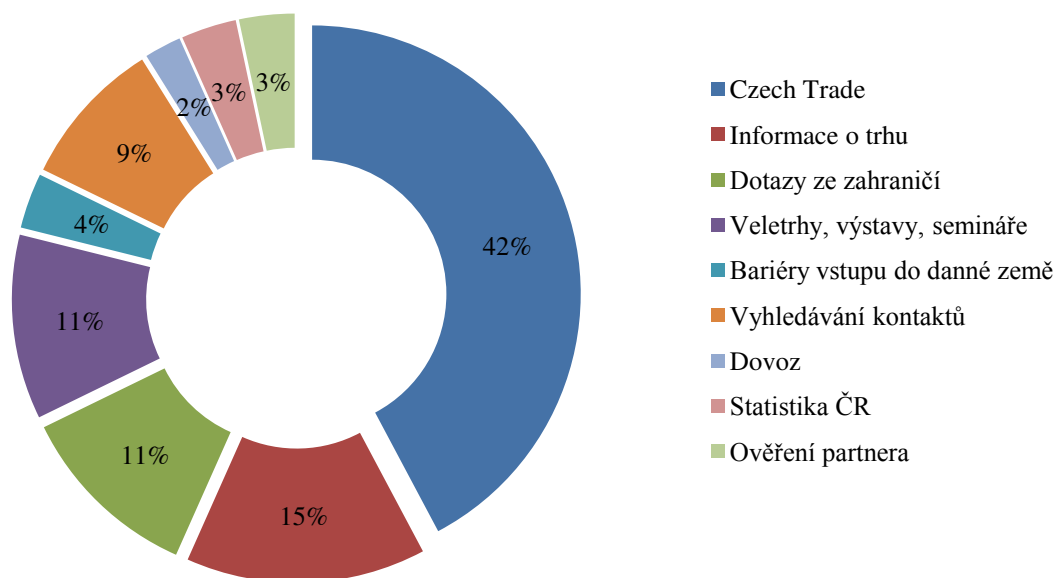
Zelená linka pro export patří k základním stavebním kamenům prvního pilíře „Exportní strategie 2012 – 2020“ a jejím primárním úkolem je být informačním kanálem pro podnikatele, kteří hledají informace týkající se importu a exportu v České republice. Zelenou linku pro export zřídilo Ministerstvo průmyslu a obchodu, stejně tak jako sesterský internetový informační portál Businessinfo. Zelená linka je k dispozici v pracovních dnech mezi 9 a 17 hodinou na telefoním čísle 800 133 331. Zelená linka pro export spolupracuje mimo Ministerstvo průmyslu a obchodu s dalšími orgány státní správy. Důležitými partnery Zelené linky pro export je Generální ředitelství cel,

---

<sup>28</sup> Ministerstvo Průmyslu a Obchodu. 2011. *Exportní strategie České republiky 2012 – 2020*. [online]. Dostupné z: [http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo\\_exportni\\_strategie\\_2012\\_2020.pdf](http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf)

Hospodářská komora České republiky, SOLVIT, Czechinvest, ProCop, Státní veterinární správa a další.

Zajímavé jsou statistiky Zelené linky pro export, které naznačují, o jaké informace čeští exportéři nejčastěji stojí a také do kterých teritorií hodlají rozšiřovat své aktivity.



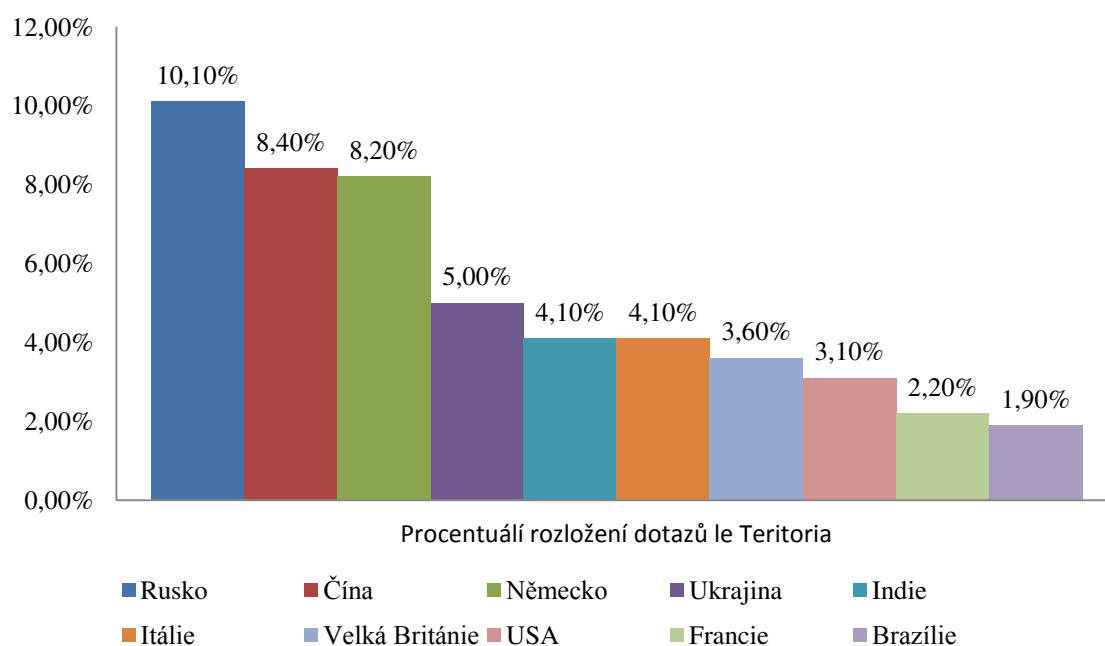
Obrázek 6 – Obsah dotazů na Zelenou linku pro export  
Zdroj: Exportní strategie České republiky 2012 – 2020

Z grafu vyplývá, že nejčastěji kladené dotazy směřují ke státní agentuře CzechTrade a jejím službám (42 %) a další početnou skupinou dotazů je skupina, kterou je možné charakterizovat jako dotazy směřující k průzkumu trhu, na které chtějí exportéři expandovat (Informace o trhu 13 %, vyhledávání kontaktů 8 %, ověření partnera 3 %, bariéry vstupu 3 %).<sup>29</sup>

Neméně zajímavý je graf teritoriálního rozložení dotazů, který zaznamenal oproti předchozím rokům určité změny. Dotazy na Zelenou linku pro export tradičně směřovaly

<sup>29</sup> Ministerstvo Průmyslu a Obchodu. 2011. *Exportní strategie České republiky 2012 – 2020*. [online]. Dostupné z: [http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo\\_exportni\\_strategie\\_2012\\_2020.pdf](http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf)

zejména k dvěma světovým oblastem. První oblastí zájmu byla Evropa (více než 50 % dotazů), přičemž dotazy orientované na EU se podílely na celkovém objemu dotazů na Zelenou linku pro export 31 % a dotazy na země mimo EU 20 %. Druhou oblastí zájmu byla Asie a to především expandující asijské ekonomiky – 29 % dotazů. V roce 2013 zaznamenal graf teritoriální orientace dotazů nárůst směrem ke skupině zemí nazývanou BRIC<sup>30</sup>.



Obrázek 7 – Teritoriální rozložení dotazů na Zelenou linku pro export  
Zdroj: Exportní strategie České republiky 2012 – 2020

### 5.2.3 CzechTrade

Česká agentura na podporu obchodu (CzechTrade) byla založena Ministerstvem průmyslu a obchodu v roce 1997. Agentura byla založena za účelem zvýšení objemu exportu

<sup>30</sup> BRIC označuje uskupení 4 zemí s vysokým růstovým potenciálem. Pojem označuje první písmena zmíněných zemí Brazílie, Ruska, Indie a Číny

Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu. 2011. *Exportní strategie České republiky 2012 – 2020*. [online]. Dostupné z: [http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo\\_exportni\\_strategie\\_2012\\_2020.pdf](http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf)



a zvýšení konkurenceschopnosti českých exportérů na zahraničních trzích. CzechTrade nabízí služby jak začínajícím exportérům, tak i firmám, které nejsou na poli exportu nováčky. Agentura se specializuje především na poradenskou činnost, nabízí poradenství s přípravou exportu, podporu zahraničních kanceláří Ministerstva průmyslu a obchodu, poradenství v rámci teritorií a jejich rizikovosti, online databázi exportních a investičních příležitostí a další informační služby.

Zajímavou službou agentury CzechTrade je exportní vzdělávání, seznámení a uvedení do problematiky mezinárodního obchodu. Poskytovány jsou odborné semináře z aktuálního dění v mezinárodním obchodě, kurzy pro exportéry zaměřené na získání odborných znalostí na poli zahraničního obchodu, exportní konference či odborná firemní školení.

Součástí služeb agentury CzechTrade je aktualizovaná databáze zahraničních poptávek, zahraničních investičních příležitostí, tendrů a oborových příležitostí, zveřejněná na webových stránkách [www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz).

#### **5.2.4 Česká exportní banka, a. s.**

Česká exportní banka (dále jen ČEB) se zaměřuje na poskytování finančních služeb spojených s vývozem. Banka vznikla v roce 1995, jako důležitá součást České proexportní politiky. ČEB je z majoritní většiny vlastněná Českou republikou. ČEB poskytuje rámcové i projektové financování pro exportní podniky neohledně na jejich velikost. ČEB poskytuje finanční služby korporacím stejně tak jako malým a středním podnikům, které se zabývají exportem. Úkolem ČEB je především financování vývozu do rizikovějších teritorií, do kterých nelze využít služby komerčních bankovních institucí, nebo jsou tyto služby v podání komerčních institucí příliš drahé. Výhodou využití služeb ČEB je nízká zisková marže, která je v porovnání s komerčními institucemi nižší. Příjemcem státem podporovaných služeb ČEB může být každý vývozce nebo jeho odběratel, který splnil podmínky přijetí služeb. Zpravidla je příjemcem financování právnická osoba se sídlem na území České republiky.

Tabulka 2 – Podmínky pro přijetí státem podporovaného financování

Dobře zpracovaný exportní kontrakt
Minimálně 50 % podíl českých producentů na celkové hodnotě zboží
Vhodné zajištění
Vyrovnané závazky vůči státu
Žadatel nesmí být v konkurzním řízení

Zdroj: Česká exportní banka, a. s.

Své cíle formuluje CEB ve své strategii pro období 2014–2018. Tato dlouhodobá strategie byla vytvořena v návaznosti na koncepční strategii na podporu vývozu pro období 2012–2020.

Tabulka 3 – Cíle CEB pro období 2014–2018

Podpora vývozců v roli finálních dodavatelů	Zvýšení počtu podpořených vývozců	Podpora investičních aktivit v zahraničí
Teritoriální diverzifikace	Koncentrace na podporu vývoz v národním zájmu	Optimalizace ke státnímu rozpočtu
Nové formy podpory vývozu a flexibilita	Zajištění finanční stability banky a minimalizace rizik	Rozšíření investorské základny

Zdroj: Česká exportní banka, a. s.

Strategie ČEB pro období 2014–2018 poukazuje na zvýšený zájem ČEB o skupinu malých a středních podniků, protože ze strategie vyplývá, že zejména druhý cíl (Zvýšení počtu podpořených vývozců) je zaměřen na malé a střední podniky. Malé a střední podniky by se podle ČEB měly zapojit jako efektivní subdodavatelé a dodavatelé velkých zahraničních koncernů.

Portfolio služeb CEB nabízí širokou škálu úvěrových služeb. V nabídce služeb nechybí odběratelský úvěr, předexportní financování, dodavatelský úvěr, projektové financování nebo úvěr na investice v zahraničí. Krátkodobé úvěry jsou poskytovány až do výše 100 %

hodnoty exportní smlouvy a dlouhodobé úvěry jsou poskytovány do 85 % hodnoty exportní smlouvy s 15 % akontací.

Mimo klasické úvěrové služby banka nabízí programy na podporu malých a středních podniků, které jsou samy vývozci nebo subdodavatelé vývozců. Služby nabízené MSP zahrnují financování výroby pro vývoz, krátkodobé financování vývozu, bankovní záruky nebo financování subdodavatelů.

ČEB poskytuje i další produkty financování pro mezinárodní obchod. V jejím portfoliu služeb lze nalézt dokumentární platby, postup pohledávek s i bez pojištění bez postihu a bankovní záruky. Bankovní záruky poskytované ČEB jsou záruky za nabídku, záruka za dobré provedení smlouvy o exportu, záruka za vrácení akontace, záruka za uvolnění zadržného, záruka za záruční dobu a proexportní záruky.

#### **5.2.5 Exportní a garanční pojišťovací společnost a. s.**

Jako součást proexportní politiky byla v době transformace ekonomiky založena Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. její vznik se datuje k roku 1992. V roce 1995 byla jako dceřiná společnost EGAP založena Česká exportní banka, a. s. Jako další dceřiná společnost EGAP figuruje Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a. s., kterou EGAP v současné době spoluvlastní. EGAP je jako akciová společnost plně vlastněna státem Česká republika, jež vykonává své akcionářské povinnosti skrze pověřená ministerstva (Ministerstvo průmyslu a obchodu, Ministerstvo financí, Ministerstvo zahraničních věcí a Ministerstvo zemědělství).

EGAP doplňuje nabídky komerčních pojišťoven a především se soustředí na komerčně nepojistitelná rizika spojená s exportem zboží, služeb a investic. Středem zájmu Exportní a garanční pojišťovací společnosti je pojištění úvěrů s datem splatnosti delším než dva roky, pojištění krátkodobých úvěrů doplňuje její dceřiná společnost Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a. s.

Komerční úvěrová společnost EGAP a. s. byla založena v roce 2005, aby nabízela komerční pojištění na komerčních principech a její činnost byla organizačně oddělena

od EGAP. V roce 2007 byl realizován prodej 66 % akcií do podílového vlastnictví holandské SACE BT a DurciorreDelcredere SA NV. EGAP nabízel komerční pojištění bez podpory státu již od svého založení, do vedoucích pozic managementu Komerční úvěrové pojišťovny jsou bývalí vedoucí pracovníci EGAP, kteří pracovali v oddělení komerčního pojištění. Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a. s. nenabízí státem podporované pojištění, ale klasický typ pojištění se zajištěním na mezinárodních trzích úvěrového zajištění. V praxi nabízí Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a. s. dvě skupiny produktů. První skupinou jsou pojištění pohledávek proti rizikům platební nechopnosti či platební nevůle a druhou skupinou je pojištění záruk.

EGAP poskytuje pojištění se státní podporou, z čehož vyplývá, že stát přebírá ručení za závazky pojišťovny, konkrétně za závazky vyplývající z pojistných smluv. Aby mohl podnik získat pojištění se státní podporou, musí prokázat, že podíl českého zboží musí dosahovat alespoň 50 % českého původu. Výjimku tvoří takové zboží, o kterém žadatel o pojištění prokáže, že se na českém trhu (v České republice) nevyskytuje. Vzhledem k mezinárodním pravidlům pro podporu exportu může Exportní a garanční pojišťovací společnost poskytovat pouze takové úvěry, které nepokrývá sféra komerčních pojišťoven.

EGAP klasifikuje země do 7 rizikových kategorií podle míry teritoriálního rizika. Tato klasifikace je zpracovávána Konsensem OECD a zakládá se na aktuálních informacích z MMF a světové banky. Nejvíce rizikové země představují kategorii 6 a země, u kterých se nepředpokládá existence teritoriálního rizika, spadají do kategorie 0. Klasifikace zemí probíhá jednou ročně. Poslední klasifikace účastníků byla provedena na posledním zasedání účastníků konsensu OECD dne 29. 1. a 30. 1. 2014 v Paříži.

Mimo velkých podniků se EGAP zaměřuje také na MSP, pro které vytvořil samostatné pojistné produkty, jež mají MSP pomoci ke snazšímu vstupu na nové zahraniční trhy a snazšímu uzavírání koupních smluv. Produkty pro malé a střední produkty zobrazuje tabulka.

*Tabulka 4 – Produkty Exportní a garanční pojišťovací společnosti pro malé a střední podniky*

Pojištění nákladů na vstup na nový zahraniční trh
Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení
Pojištění střednědobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení
Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení
Pojištění bankou financovaného střednědobého vývozního dodavatelského úvěru proti riziku nezaplacení
Pojištění úvěru na předexportní financování výroby pro vývoz
Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu
Pojištění bankovních záruk

Zdroj: EGAP, a. s.

Tyto produkty jsou pro segment MSP vytvořené tak, aby odpovídaly parametrům, které jsou pro jejich exportní činnost nejdůležitější. Důležitým faktorem je především kratší doba lhůt (doba pro výplatu pojistného plnění se zkracuje až o 50 %), menší administrativní zátěž u sjednávání pojistných produktů, zrychlení vyřízení žádosti o pojištění (v případě splnění podmínek je EGAP povinen zpracovat pojistnou smlouvu do 2 pracovních dnů) a zkrácení času na tvorbu analýz.

K vytvoření těchto produktů sáhl EGAP přeevším z důvodu neochoty malých a středních podnikatelů pojišťovat své přeshraniční aktivity. Podíl malých a středních podniků na celkovém vývozu ČR je 53 % a 60 % MSP vyváží své produkty mimo EU a to do zemí, kde je zvýšená pravděpodobnost teritoriálního i komerčního rizika. Z průzkumu společnosti EGAP také vyplývá, že pouze 18 % exportérů ze segmentu MSP sahá k pojištění. EGAP se zaměřuje především na pojišťování bankovních záruk a předexportního financování. Aby bylo zpracování finanční bonity klienta rychlejší, zajistil EGAP spolupráci s komerčními bankovními institucemi, od kterých přebírá rating žadatelů o pojištění (EGAP tak nezpracovává vlatní finanční analýzu firmy, pouze ji přebírá vytvořenou komerční bankovní institucí). Pokud je rating ve stanovené míře, EGAP pojišťuje automaticky bankovní záruku či předexportní úvěr.

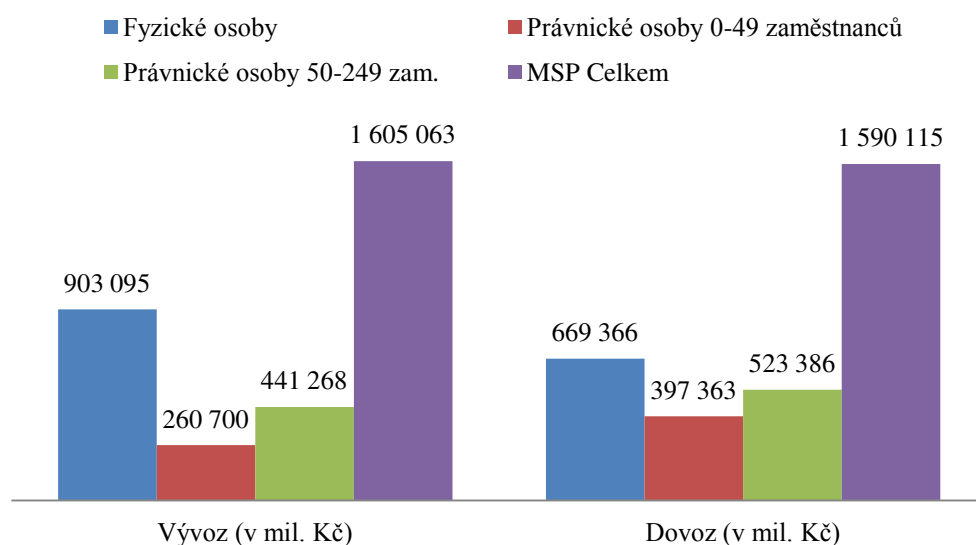
## 6. Zapojení malých a středních podniků do mezinárodního obchodu

MSP se střetávají se subjekty zahraničních trhů od svého vzniku. Ve svém podnikatelském záměru a obchodní strategii musí zohlednit nejen tuzemskou konkurenci, ale i konkurenci zahraniční, která má v liberalizované ekonomice silné zastoupení. Na zahraniční trhy vstupují MSP postupně, rozvíjením obchodních aktivit a získáváním kontaktů. V liberalizovaném prostředí české ekonomiky se MSP podílejí na dovozních operacích nepřímo od svého vzniku a počátku rozvíjení svých podnikatelských aktivit. Vzhledem k faktu, že se Česká republika prezentuje otevřenou exportně orientovanou ekonomikou, existuje i pro MSP dostatek tuzemských, ale i zahraničních dodavatelů. Export výrobků a vývozní operace rozvíjejí MSP postupě, nejdříve nahodilými kontakty se zahraničním trhem aniž by tyto kontakty byly součástí jejich podnikatelské strategie. Tímto způsobem získávají MSP první pozitivní i negativní zkušenosti se zahraničními trhy. Některé z prvních kontaktů se rozvíjejí v trvalé obchodní vztahy. Existuje skupina MSP, zvaná anglickým názvem „born globals“, do které spadají podniky z obodů informačních technologií, techniky, elektrotechniky, u kterých nedochází k internacionalizaci postupně. Tyto podniky jsou orientované mezinárodně od svého vzniku.

MSP mají v procentuálním vyjádření exportu a importu silný podíl, v České republice se v roce 2012 MSP podílely na celkovém dovozu z 59,88 % a na celkovém vývozu 53,51 %. V následujícím grafu je zobrazen import a export MSP za rok 2012<sup>31</sup>, který zobrazuje podíl jednotlivých skupin podnikatelů na celkovém exportu a importu. Zajímavostí je, jak velkým podílem se na celkovém importu a exportu MSP podílejí fyzické osoby (osoby podnikající na základě živnostenského oprávnění).

---

<sup>31</sup> Ministerstvo průmyslu a obchodu. *Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2012* [online]. Dostupné z: <http://www.komora.cz/pro-podnikani/legislativa-a-normy/pripominkovani-legislativy/nove-materialy-k-pripominkam/83-13-zprava-o-vyvoji-maleho-a-stredniho-podnikani-a-jeho-podpore-v-roce-2012-t-31-5-2013.aspx>



Obrázek 8 – Vývoz a dovoz MSP v roce 2012

Zdroj: Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2012

Zapojení MSP do zahraničního obchodu a způsob rozvíjení příhraničních podnikatelských aktivit podnik provádí nepřímou nebo přímou obchodní metodou. Nepřímá obchodní metoda představuje takový typ exportu, ve kterém podnik není v přímém kontaktu se spotřebitelem zboží, ale do vztahu mezi výrobcem a spotřebitelem vstupuje obchodní partner. Přímá obchodní metoda funguje na ose výrobce a spotřebitel.

## 6.1 Nepřímý vývoz

Charakter jakým se MSP zapojují do zahraničního obchodu a jakým způsobem rozvíjejí své příhraniční aktivity, je různý. Nepřímé zapojení do mezinárodního obchodu je nejjednodušší formou a obvykle představuje prvotní fázi zapojení podniku do mezinárodního obchodu. Nepřímé importní a exportní operace vyhledává podnik, který nedisponuje zdroji, které by mu umožnily vyřešit otázky mezinárodního podnikání a cílového trhu. Nepřímou účast na zahraničním trhu volí velká část MSP.



### **6.1.1 Prostřednické a zprostředkovatelské vztahy malých a středních podniků**

V mezinárodním obchodě figuruje mnoho forem prostřednických a zprostředkovatelských vztahů, které umožňují nepřímo rozvíjet zahraniční aktivity podniku. Vztah mezi exportující firmou a prostředníkem je upravován smlouvou. Prostředník v mezinárodním obchodě obchoduje vlastním jménem, na vlastní účet a vlastní riziko. Na základě smlouvy, která udává charakter vztahu mezi exportérem a prostředníkem, lze blíže charakterizovat smluvní vztah. Příklady prostřednických vztahů v mezinárodním obchodě je smlouva o výhradním prodeji nebo smlouva o obchodním zastoupení. Často využívaným prostředníkem MSP při rozvíjení zahraničních aktivit jsou tradingové agentury.

Nepřímý vývoz přináší podniku celou řadu výhod, exportující firma využívá služeb prostředníka, který je dobře seznámen se situací na cílovém trhu. Exportující firma tak eliminuje část nákladů spojených s vývozními operacemi a přenáší část rizik spojených s mezinárodním obchodováním na prostředníka.

Využití prostředníka při rozvíjení zahraničních aktivit MSP nese i jisté nevýhody. Nevýhody nepřímého exportu souvisí s kontaktem na ose exportující podnik – zákazník. Exportující podnik ztrácí přímý kontakt se zákazníkem a ztrácí možnost regulovat ceny svých produktů na zahraničním trhu. Důsledkem těchto faktorů může být zpoždění a zkreslování informací mezi exportujícím podnikem a zákazníky na cílovém trhu. Vyvážející firma tak může ztratit flexibilitu a rychlost reakce na výkyvy v poptávce po jejím zboží. Další nevýhodou prostřednických vztahů je možnost takzvaných „šedých“ a paralelních vývozu<sup>32</sup>. Tyto operace mohou poškozovat dobré jméno podniku a jeho marketingovou a cenovou politiku.

V mezinárodním obchodě je extrémně důležité, aby se exportující podnik obracel na takové prostředníky, kteří mají v dlouhou tradici v oboru, kontakty na cílovém trhu, disponují dobrou pověstí a dokážou zprostředkovat kvalitní distribuční cesty pro daný produkt.

---

<sup>32</sup> Šedé a paralelní vývozy jsou případy reexportu či exportu zboží bez souhlasu výrobce (dodavatele zboží)

### 6.1.2 Exportní aliance

Formu exportu a zároveň sdružení firem působících ve stejném oboru zmiňuje Sato, Machková, Černošlávková et al., jako exportní (vývozní) alianci. Tato forma exportu spojuje firmy stejného odvětví a dává jim možnost doplnit portfolio produktů, vyměňovat si navzájem informace a zkušenosti a společně se prezentovat na zahraničním trhu jako jeden celek. Smluvní úprava vývozní aliance závisí na legislativě země původu (v České republice není exportní aliance upravena právním řádem)<sup>33</sup>.

Exportní aliance využívají exportující firmy, protože umožňují snížit náklady exportu již v přípravné fázi obchodu. Sdružené podniky sdílejí náklady na zpracování vstupu na zahraniční trh, marketingové náklady, právní zpracování smluv a další. V další fázi obchodu firmy sdílejí distribuční cesty, dodavatele a technologie. Široké portfolio produktů, které pokrývá velkou část oboru, poskytuje exportní alianci kvalitnější výchozí vyjednávací pozici. Obezřetně by měly firmy v exportní alianci postupovat při formulaci smluv, které exportní alianci definují, aby se jako celek vyhnuly disbalanci a diskriminaci některých členů sdružení.

Proexportní politika České republiky podporuje vznik exportních aliancí prostřednictvím agentury CzechTrade, která také eviduje fungující exportní aliance. Strukturální fondy EU zpřístupňují prostředky pro vznikající vývozní aliance. Podpora se týká nákladů na přípravu obchodu a přímých marketingových aktivit v zahraničí. V současnosti v České republice působí devět vývozních aliancí.

### 6.1.3 Piggybacking

Piggyback je podobnou formou exportních operací. Podstatou piggybackingu je sdílení distribučních cest na zahraničním trhu. Jde o spolupráci velké firmy, která disponuje

---

<sup>33</sup> SATO. A., E. ČERNOŠLÁVKOVÁ, H. MACHKOVÁ, et al. *Operace v mezinárodním obchodě*. 5. Vyd. Praha:: GRADA publishing, 2010. ISBN, s. 22

distribučními cestami na zahraničním trhu, a malé firmy, která podniká ve stejném oboru. Velká firma dává k využití za úplatu MSP své distribuční cesty.

MSP tak využívá za úplatu služby v oblastech logistiky či marketingu a velká firma profituje z doplnění svého portfolia produktů a z peněžní úplaty za využití služeb. Spojení dvou partnerů v nerovném postavení (jedna dominantní firma a MSP) přináší již zmíněné výhody, ale přináší i možná rizika pro obě firmy. MSP nemusí vyhovovat cenová politika jeho partnera, který profituje ze své velikosti a může si dovolit prodávat své produkty za nižší ceny. Pro dominantní firmu představuje riziko spolupráce možná nestabilita MSP, malá firma nemusí zvládnout řádně a včas dodávat zboží a dochází tak poškození image dominantní firmy.

## **6.2 Přímý export**

Přímý export je metoda, která se používá při dodávkách strojů, průmyslových zařízení, investičních celků, ale i v oblasti služeb. Při dodávkách takto finančně objemných a komplikovaných výrobků se firma zavazuje k dodání dodatečných služeb, jako instalace produktu, servis a další odborné služby. V takových případech je komunikace mezi odběratelem a exportérem velmi těsná a vyžaduje si přítomnost exportéra na cílovém trhu.

Výhodou přímého exportu je právě přítomnost exportéra na zahraničním trhu. Ta mu umožňuje osobně působit na zákazníky, tvorbu vlastní marketingové strategie pro cílový trh a umožňuje podniku realizovat vyšší prodejní cenu produktu. Na druhou stranu se jedná o obchodní metodu, která je spojená s dodatečnými náklady a riziky mezinárodního obchodu, které v nepřímém vývozu firma eliminuje použitím prostředníka.

## **6.3 Volba obchodní metody**

Volba obchodní metody patří k zásadnímu rozhodnutí firmy, pokud chce rozšířit své aktivity na zahraniční trh. Firma do svého rozhodování promítá vnější i vnitřní faktory, které budou ovlivňovat její budoucí existenci. Zahraniční aktivity podniku kladou vyšší

nároky na finanční i výrobní kapacity podniku, ale vyžaduje si i úpravy v oblasti marketingu a lidských zdrojů.

MSP musí do svého rozhodování promítnout z vnějších faktorů obchodně – politické podmínky cílového trhu (tarifní a netarifní překážky obchodu a měnovou politiku), ekonomické prostředí, politickou stabilitu, legislativní systém, charakteristiku výrobků na daném trhu a situaci obchodního partnera. Vnitřní faktory, které podnik zohledňuje, zahrnují především jeho ekonomickou stabilitu, možnost získání financování zahraničních aktivit, možnosti rozšíření a adaptaci výroby nebo přizpůsobení marketingové strategie cílovému trhu.

Překážkou přímé účasti MSP na zahraničním trhu představuje velikost podniku, jež zapříčiňuje do jisté míry omezené kapitálové i pracovní zdroje. Firma si nemůže jako jednotlivý subjekt dovolit vyvážet širší portfolio produktů a stejným způsobem je omezeno množství zboží, které podnik dokáže vyvézt. Z toho vychází zvýšené náklady na přepravu a na další doplňující služby, užívané při mezinárodních operacích. Nepřímý export je řešením pro MSP, aby nevýhodu svých omezených zdrojů vykompenzoval spoluprací s jinými firmami při rozvíjení příhraničních aktivit.

## **7. Možnosti financování přeshraničních aktivit malých a středních podniků**

Financování podnikatelských aktivit MSP je všeobecně vnímáno jako hlavní z překážek rozvoje MSP. Přeshraniční aktivity nejsou výjimkou, naopak jejich realizace klade vyšší nároky na finanční zdroje, než realizace záměrů na tuzemském trhu. Zejména v přípravné fázi realizace záměrů na zahraničním trhu je podnikatel odkázán na vlastní zdroje, které představují úspory, osobní úvěry a dotace z příslušných programů a institucí. Firma je na tyto zdroje odkázána ve velké míře do doby, kdy získá dostatečnou důvěryhodnost pro poskytnutí dodavatelského úvěru bankovní institucí. Proto je pro malé a střední podniky zvláště zajímavé financování předexportní, poskytování bankovních záruk, akreditivní platební podmínka a poskytování odběratelských úvěrů.

### **7.1 Malé a střední podniky a jejich vztah ke komerčním bankovním institucím**

Postoj malých a středních podniků a jejich vztah vůči komerčním bankovním institucím mapuje Asociace malých a středních podniků a živnostníků (dále jen AMSP), jež vznikla v roce 2001 a sdružuje malé a střední podniky a živnostníky z celé České republiky. AMSP sdružuje jak MSP z tradičních výrobních oborů, tak podniky z moderních (trendových) oborů, jež reprezentuje například nanotechnologie, kosmický průmysl či biomedicína a bioprodukty. AMSP organizuje řadu informačních seminářů, provozuje poradenskou činnost, prosazuje zájmy MSP a propaguje MSP.

Postoj MSP vůči komerčním bankám a jejich produktům (zejména produktům určených k profinancování přeshraničních aktivit) lze zhodnotit na základě několika průzkumů organizace AMSP, uskutečněných mezi roky 2011 a 2013.

První průzkum ASMP v této oblasti, reagující na finanční krizi a její dopady na vztah bankovních institucí vůči MSP, zkoumá názory MSP na přístup komerčních bank k podnikatelům a firmám jako takovým. První průzkum zacíлил na rozhodování MSP při

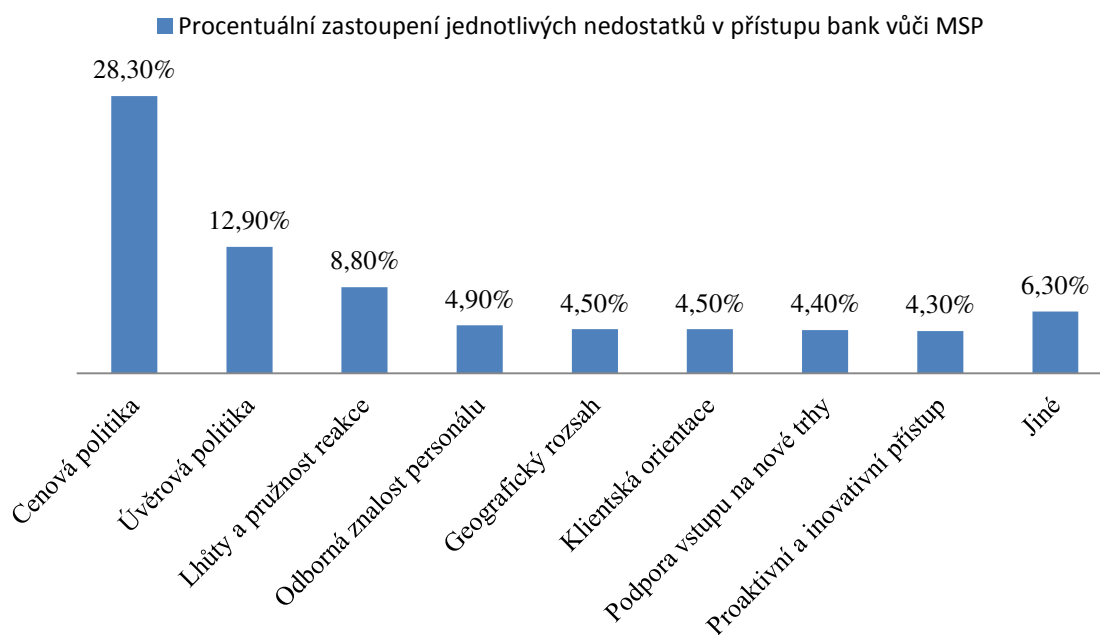
výběru banky zprostředkovávající produkt a na faktory, které podnik při výběru ovlivňují. 23 % podnikatelů uvedlo měsíční poplatek za vedení účtu jako rozhodující faktor při výběru bankovní instituce, 21 % respondentů poukázalo na úrokovou sazbu a 14 % subjektů uvedlo reputaci banky jako hlavní faktor při výběru. Jako nezanedbatelný faktor výběru bankovní instituce uvedlo 7 % respondentů flexibilitu banky při splácení úvěru<sup>34</sup>.

V druhém průzkumu AMSP zkoumala zkušenosti MSP s exportem do zahraničí. Tento průzkum byl zaměřen na zkušenosti se zahraničními partnery, zkušenosti s bankovními institucemi i na vlastní limity v oblasti rozšiřování vlastních exportních aktivit. Průzkum mimo jiné zjišťoval i spokojenost se službami své hlavní banky pokud se jedná o exportní transakce. 93 % respondentů odpovědělo, že jsou se službami své bankovní instituce spokojeni. 19,1 % Exportérů ze segmentu MSP považuje přístup k financování svých exportních aktivit jako bariéru k většímu úspěchu na mezinárodním trhu a necelých 19 % (konkrétně 18,8 %), vnímá riziko nezaplacení za doručené zboží jako hlavní bariéru v tomto směru.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> AMSP. *Názory podnikatelů na přístup bank k podnikatelům a firmám*, Praha: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, viděno 4. 4. 2014 [online]. Dostupné z: <http://www.amspace.cz/9-pruzkum-amspace-cr-nazory-podnikatelu-na-pristup-bank-k>

<sup>35</sup> AMSP. *Názory malých a středních podniků na jejich potřeby v oblasti bankovních služeb a produktů*, Praha: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, viděno 4. 4. 2014 [online]. Dostupné z: <http://www.amspace.cz/17-pruzkum-amspace-cr-nazory-malych-a-strednich-podniku-na>



Obrázek 9 – Nedostatky v přístupu bankovních institucí vůči MSP

Zdroj: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Co se bankovních služeb týče, je většina exportérů spokojena se službami své hlavní bankovní instituce, nicméně graf nedostatků přístupu bank k exportérům zobrazuje, jaké nedostatky v přístupu komerčních bank vnímají exportéři ze segmentu MSP jako podstatné.

Jako hlavní nedostatek v přístupu bank vidí exportéři ze segmentu MSP cenovou politiku bank, tudíž cenu jednotlivých bankovních produktů určenou pro rozvoj přeshraničních aktivit. V pořadí druhým nejsilněji vnímaným nedostatkem je úvěrová politika a posledním faktorem, který byl v hodnocení uveden více než 5 % respondentů, je lhůta a pružnost reakce bankovních institucí.

Zajímavé výsledky přinesl průzkum v oblasti využití bankovních produktů v oblasti exportního financování. Vedoucí pracovníci MSP byli dotázáni, zda využívají bankovní produkty určené pro financování exportu. Průzkum ukázal poměrně překvapivé výsledky. Drtivá většina podniků ze segmentu MSP je při exportních aktivitách nevyužívá (pouze 8 % respondentů využívá produkty exportního financování). Většina respondentů (92 % dotazovaných), nevyužívající produkty určené pro financování exportu dále

rozvedla důvody, proč exportní financování nevyužívají. Důvody MSP pro nevyužití bankovních produktů pro financování exportu zobrazuje Obrázek 10. Z průzkumu je patrné, že čeští exportéři z řad MSP jsou dobře připraveni na vstup na zahraniční trh a nemají potřebu sjednávat produkty pro financování exportu nebo řeší financování exportu z vlastních zdrojů – samofinancováním. Malá část exportérů vidí důvod nevyužití produktů pro financování exportu v přístupu banky. Jako mezery v přístupu bank jsou uvedena komplikovaná administrativa, cena produktů a v neposlední řadě nedostatek informací.<sup>36</sup>



Obrázek 10 – Důvody MSP pro nevyužití produktů pro financování exportu

Zdroj: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Průzkumy Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR ukazují na rozpor v názorech MSP na bariéry v rozvoji svých přeshraničních aktivit a na využití produktů pro financování exportu. Téměř polovina MSP si myslí, že nepotřebuje produkty pro

<sup>36</sup> AMSP ČR. *Exportní aktivity MSP v ČR, Výzkum pro AMSP ČR a EGAP*. Praha: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, 2013 [online]. Dostupné z: <http://www.amspace.cz/23-pruzkum-amspace-cr-exportni-aktivity-msp-v-cr>



financování exportu, nicméně přístup k financování exportu je v očích MSP jednou z bariér rozvoje přeshraničních podnikových aktivit.

## **7.2 Komerční bankovní instituce a jejich vztah k malým a středním podnikům**

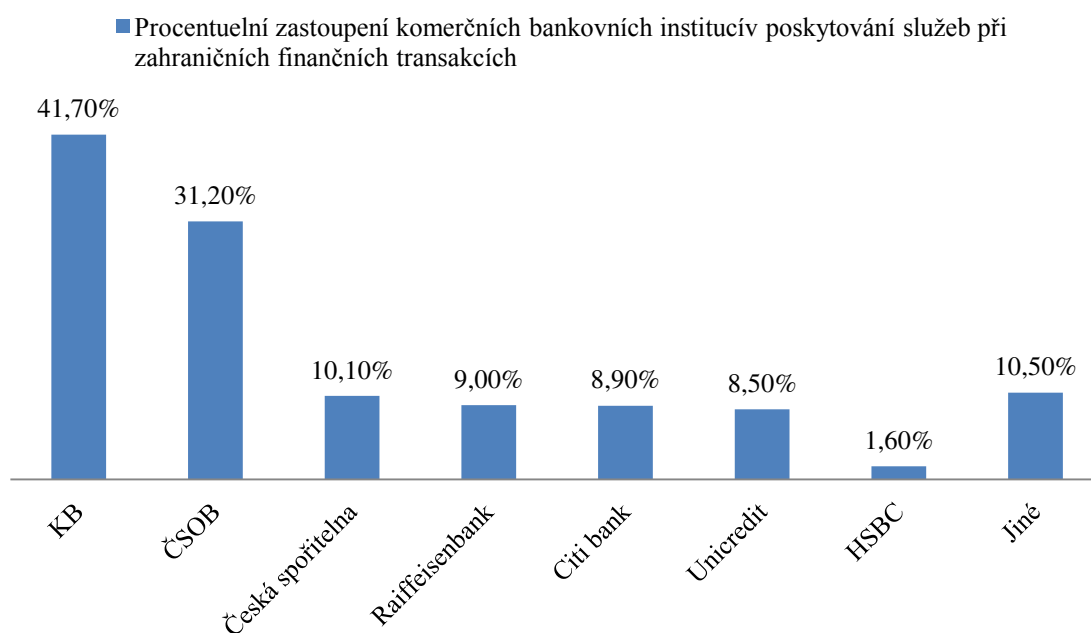
Vztah komerčních bankovních institucí a MSP lze označit jako komplikovaný. Bankovní instituce se setkaly s řadou negativních zkušeností se segmentem malých a středních podniků v devadesátých letech minulého století a poměrně dlouhou dobu se této obsáhlé skupině podnikatelů otevíraly. Firmy ze segmentu malých a středních podniků nejsou pro komerční banky ideálním klientem. Pro komerční banku je ideální poskytování úvěrů a financování v co nejvyšších částkách, ze kterých pro banku plyne vyšší zisk. Úvěry poskytované v menším peněžním objemu představují pro banku stejnou pracovní náročnost, nicméně menší zisk. Proto jsou často produkty pro MSP spojené s vyššími poplatky. Otevření bankovního sektoru malým a středním podnikům přinesla především privatizace bank a příliv nových zkušeností a know-how z mateřských bank zahraničních. Všeobecnou snahou, jak přiblížit bankovní produkty MSP, se stala snaha o snížení administrativní zátěže a urychlení sjednávání produktů.

Segment malých a středních podniků je podle evropského práva charakterizován jako široká skupina podniků, které se liší svými nároky na financování. Komerční banky přistupují jinak ke každému subjektu ze skupiny malých a středních podniků. Komerční bankovní instituce rozdělují segment MSP na skupinu podnikatelů a malých firem a na skupinu firem a korporací, kterou banky obsluhují pomocí korporátního bankovníctví. Každé skupině pak nabízejí různé produkty a služby v závislosti na jejich ročním obratu. Firmy, které přesáhnou určitý obrat, jsou v komerčních bankovních institucích obsluhovány na pobočkách korporátního bankovníctví a drobné firmy jsou obsluhovány na běžných podobčkách.

Komerční instituce nejsou jednotné v pohledu na malé a střední podniky ani v obratu, který by rozděloval korporátní sféru a sféru malých firem a podnikatelů. Tři nejsilnější bankovní instituce českého trhu disponují značně rozdílným pohledem na výši obratu, která podnik

řadí mezi malé firmy a podnikatele a na korporátní bankovníctví. Legislativní systém České republiky vymezuje nejvyšší možný roční obrat malých a středních podniků 50 milionů eur, jehož korunový ekvivalent je 1 367,5 milionů korun<sup>37</sup>.

V další části rozebere diplomová práce bankovní produkty, určené pro segment MSP, tři komerčních bankovních institucí, jež jsou nejvyužívanějšími bankovními partnery MSP při zahraničních (exportních) finančních transakcích. Hlavní bankovní partnery pro exportní finanční transakce zobrazuje Obrázek 11.



Obrázek 11 – Hlavní bankovní partneři MSP pro zahraniční transakce

Zdroj: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

Nejsilnějším partnerem pro zahraniční transakce MSP je Komerční banka, a. s., obsluhující více než 40 % podniků ze segmentu MSP. Pomyslnou druhou příčku využití zabírá

<sup>37</sup>ČNB. *Kurzovní listek ČNB k datu 3. 3. 2014*, viděno 3. 3. 2014 [online]. Dostupné na: [http://www.cnb.cz/cs/financi\\_trhy/devizovy\\_trh/kurzy\\_devizoveho\\_trhu/denni\\_kurz.jsp](http://www.cnb.cz/cs/financi_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/denni_kurz.jsp)

Československá obchodní banka, a. s., poskytující své služby bez mála třetině MSP, s velkým nárůstem na třetí v banku v pořadí, kterou je Česká spořitelna, a. s.

### **7.3 Česká Spořitelna, a. s.**

Počátky České spořitelny, a. s. (dále jen Česká spořitelna) jsou datovány k počátku devatenáctého století, kdy zahájila činnost Spořitelna Česká, předchůdce České spořitelny. Novodobá Česká spořitelna vznikla jako bankovní instituce v roce 1990, kdy získala bankovní licenci. V roce 1992 došlo ke změně organizační struktury a Česká spořitelna se stala akciovou společností z 40 % vlastněné Českou republikou, 20 % vlastnily města a obce České republiky, 37 % akcií bylo určeno do kuponové privatizace a 3 % základního kapitálu bylo určeno pro rezervu na případné restituce. Z počátku měla Česká spořitelna širokou škálu klientů ze sektoru osobního bankovníctví. V roce 1999 se Česká spořitelna dostala do výběrového řízení, ve kterém 52 % akcií získala rakouská společnost Die Erste Bank<sup>38</sup>, která později svůj podíl v České spořitelně navýšila až na 99 %.

V současnosti je Česká spořitelna jednou z nejsilnějších bankovních institucí na českém trhu s počtem klientů přesahujících 5 296 000, ve své síti disponuje Česká spořitelna nejrozsáhlejší sítí poboček i bankomatů (Česká spořitelna disponuje 657 pobočkami a 1435 bankomaty. Česká spořitelna zabírá největší podíl na trhu s úvěrovými produkty. Její podíl na zmíněném trhu přesáhl 21 %. Mezinárodní ratingové společnosti České spořitelně věří, agentura Fitch stejně tak agentura Standart & Poor's a Moody's, které shodně České spořitelně udělily hodnocení A.

Banka se orientuje jak na drobnou klientelu ze segmentu osobního bankovníctví a malých a středních podniků, tak i na korporátní klientelu z řad silných korporací a finančních trhů,

---

<sup>38</sup> Die Erste Bank začala svou činnost jako nejstarší rakouská bankovní instituce. Od roku 1993 se věnuje především holdingové činnosti, od roku 1997 získávala podíly v privatizovaných bankovních institucích v postkomunistických zemích. Mezi její akvizice z této doby patří mimo České spořitelny maďarská Mezőbank či Slovenská Sporiteľna. V další vlně akvizic získala Die Erste Bank majoritní podíly v bankovních institucích v Rumunsku, Srbsku nebo Chorvatsku.

jimž poskytuje služby prostřednictvím Erste corporate finance. Do skupiny České spořitelny patří i její dceřiné společnosti specializované na korporátní klientelu a alternativní způsoby financování zahraničního obchodu, mezi které se řadí mimo Erste corporate Finance také Erste Factoring nebo Erste Leasing.

Srkze svou dceřinou společností Factoring České spořitelny, a. s. poskytuje Finanční skupina České spořitelny exportní i běžné faktoringové služby malým a středním podnikům. Poplatky za faktoringové služby Finanční skupiny České spořitelny zahrnují factoringový poplatek, který se pohybuje od 0,3 % do 1,5 % nominální hodnoty pohledávky a úrokové sazby (pohybuje se na hranici běžné úrokové sazby krátkodobých úvěrů komerčních bank.

Česká spořitelna diferencuje klienty z komerční firemní sféry na segment Podnikatelé a malé firmy a na korporátní segment, obsluhovaný společností Erste Corporate Banking. Hranicí mezi těmito segmenty je roční obrat 30 milionů korun. Podniky disponující nižším ročním obratem jsou obsluhovány na běžných pobočkách a spadají do segmentu podnikatelů a malých firem, větší podniky ze skupiny malých a středních podniků spadají do korporátní klientely a jsou obsluhovány institucí Erste corporate banking. Česká spořitelna také obsluhuje další právnické osoby, kterými jsou neziskové organizace, města a obce, bytová družstva či společenství vlastníků jednotek.

Česká spořitelna přistupuje k segmentu malých a středních podniků specificky a rozděluje tento segment podle své potřeby, aby byla schopna poskytovat žádoucí produkty jak menším firmám ze segmentu malých a středních podniků, tak i větším podnikům. K drobnějším podnikům ze segmentu malých a středních podniků (podniky s ročním obratem menším než 30 milionů korun) přistupuje Česká spořitelna méně individuálně než k podnikům větším. Produkty pro drobnější malé a střední podniky jsou vytvářeny jako šablony, které se individuálně doplňují podle potřeb klientů. K silnějším podnikům je přistupováno více individuálně. Podnikům jsou nabízeny programy k financování specifických aktivit (top programy) nebo jsou jim produkty upravovány podle potřeb firmy (Tailor made products).

### **7.3.1 Česká spořitelna, a. s. a její produkty podnikatelské subjekty s ročním obratem nižším než 30 milionů korun**

Česká spořitelna rozděluje firemní klientelu na podnikatele a malé firmy a na korporátní klientelu. Malí podnikatelé se musí přizpůsobit užší nabídce ze služeb trade finance a musí hledat alternativu za specifické druhy financování přeshraničních aktivit, které nabídka České spořitelny nenabízí. Z produktů určených pro zahraniční aktivity podniku lze jmenovat především dokumentární akreditiv, zprostředkování zahraničního platebního styku a úvěrové produkty České spořitelny.

Úvěrové produkty rozděluje Česká spořitelna na investiční úvěry, provozní úvěry, hypoteční úvěry, kontokorentní úvěry a neúčelové úvěry. Jako nejvýraznější faktor v úvěrových produktech zdůrazňuje Česká spořitelna svou flexibilitu a možnost nastavení části podmínek úvěrových produktů samotným klientem banky. Kontokorentní úvěry poskytuje Česká spořitelna s možnostmi přecherpání od 20 000 korun až do výše jednoho milionu korun, přičemž klient nemusí dokazovat, na které aktivity své peníze použil. Důležitým faktorem zdůrazňovaným Českou spořitelnou je především flexibilita úvěrů, především flexibilita možností splácet.

Neúčelový úvěr poskytuje Česká spořitelna až do výše 6 milionů korun, bez nutnosti doložení, na co byly finanční prostředky využity. Důležitým faktorem pro banku je opět flexibilita, garantující podniku možnost splácení až do osmi let, možnost odložení splátek v horizontu pěti měsíců a zvolení klientem, jaký objem a velikost splátek klientovi vyhovuje.

V produktovém portfoliu určeném pro zahraniční platební styk nechybí dokumentární platby. Dokumentární akreditiv i dokumentární inkaso poskytuje Česká spořitelna i malým a středním podnikům s obratem nižším než 30 milionů korun. Poskytnutí dokumentárního akreditivu je možné, pokud klient předloží kupní smlouvu se sjednanou platební podmínkou dokumentárního akreditivu, klient má zřízený účet u České spořitelny a klient předloží řádně vyplněnou žádost o otevření akreditivu.

Produktové portfolio České spořitelny pro drobné podnikatele ze skupiny malých a středních podniků není tak široké jako portfolio produktů pro silnější podniky z tohoto segmentu. V nabídce služeb chybí odběratelský úvěr, refinancování dodavatelského úvěru, předexportní financování a další služby ze skupiny produktů Trade finance.

### **7.3.2 Česká spořitelna, a. s. a její produkty pro podnikatelské subjekty s ročním obratem vyšším než 30 milionů korun**

Pro podniky s obratem vyšším než 30 milionů korun ročně poskytuje Česká spořitelna o poznání širší nabídku ze služeb financování exportu než podniky s obratem nižším. Silnější klienti ze segmentu MSP nejsou na rozdíl od drobných subjektů této skupiny obsluhováni na pobočkách, nýbrž v regionálních korporátních centrech. Pro tuto část segmentu malých a středních podniků je určena daleko širší nabídka služeb a produktů umožňujících profinancování přeshraničních podnikatelských aktivit, Česká spořitelna nabízí prakticky kompletní nabídku profinancování, se kterými se můžeme setkat na českém bankovním trhu.

Z produktové skupiny bankovních záruk pokrývá nabídka v předvýrobní a výrobní fázi jak záruku za nabídku, tak záruku za vrácení akontace. V pohledávkové fázi poskytuje Česká spořitelna, a. s. záruku za dobré provedení díla, záruku za zádržné a záruku za záruční dobu. Zárukou za vrácení akontace se Česká spořitelna, a. s. zavazuje vyplatit sjednanou částku odběrateli, pokud dodavatel nesplní své závazky a platbu předem nevrátí. Záruku za dobré provedení díla obvykle vystavuje Česká spořitelna, a. s. ve výši od 5 % do výše 10 % z kupní ceny díla. Záruka za záruční dobu činí obvykle od 2 % do 5 % z ceny díla a záruka bývá vystavována v dlouhodobém horizontu, na dobu od 5, 10 a více let.

Samozřejmostí pro uspokojení potřeb korporátní klientely zapojené do exportu, je využití dokumentárních plateb (dokumentárního inkasa a akreditivu), které nabízí Česká spořitelna, a. s. v plné míře a ve všech podobách akreditivu. Stanovení ceny dokumentárního akreditivu je individuální a závisí na bonitě klienta České spořitelny, a. s.

Ze skupiny produktů sloužících k profinancování přeshraničních aktivit nabízí Česká spořitelna, a. s. financování obchodní smlouvy, předexportní financování a skupinu produktů zaměřenou na financování transakcí v zahraničním obchodě, do které patří odběratelské úvěry, úvěry na investice a akvizice v zahraničí, projektové financování a úvěr na refinancování zahraniční pohledávky.

Předexportní financování poskytne banka klientovi, který splní definované podmínky, ve kterých figuruje především dostatečně kvalitně formulovaná kupní smlouva (definované platební, dodací podmínky a další náležitosti kupní smlouvy), úhradou akontace před čerpáním financování a akceptovatelná bonita klienta a odběratele. Finanční prostředky banka uvolňuje na základě zpracovaného harmonogramu nákladů a jsou poskytovány až do výše 80 % z hodnoty kupní smlouvy. Předexportní financování se v nabídce České spořitelny, a. s. prolíná s pojištěním se státní podporou, které poskytuje Exportní a garanční pojišťovací společnost.

Produkt exportního odběratelského úvěru poskytuje Česká spořitelna klientům, pokud jejich aktivity nesou akceptovatelnou míru teritoriálního rizika. V produktovém portfoliu figuruje v přímé formě (úvěr je poskytnutý přímo odběrateli) i v podobě nepřímé (úvěr je poskytnutý bance odběratele) a lze jej sjednat i v komplexní podobě včetně předexportního financování a bankovních záruk. V podmínkách poskytnutí odběratelského úvěru figuruje 15 % akontace před první dodávkou zboží, rozmezí mezi pravidelnými splátkami kratší šesti měsíců, minimálně 50 % původ zboží z území České republiky a úvěr je poskytnutý na období delší než 2 roky. V případě exportního odběratelského úvěru nenese vývozce riziko nezaplacení pohledávky a platbu od České spořitelny, a. s. přijímá bezprostředně po dodávce zboží.

Klientům, kteří hledají způsob, jak postoupit své splatné pohledávky, nabízí Česká spořitelna odkup pohledávek jak se zpětným postihem, tak bez zpětného postihu. Banka požaduje po svých klientech především dokument potvrzující pohledávku. Takový dokument představuje především kupní smlouva, faktura a další dokumenty potřebné vzhledem k povaze obchodu. Diskont sestavuje Česká spořitelna, a. s. ze dvou částí, refinančních nákladů a ziskové marže.

## **7.4 Československá obchodní banka, a. s.**

Dlouholetou tradicí se pyšní i Československá obchodní banka, a. s. (dále jen ČSOB), její založení je datováno k roku 1964 a začátek bankovní činnosti k roku 1965. Primárním účelem založení ČSOB se stalo zprostředkování zahraničního platebního styku a exportní financování a úvěrování podniků, jejichž aktivity přesahovaly hranice Československé socialistické republiky. První oblastí zájmu se stal liberecký region, kde banka zprovoznila své první pobočky, aby mohla flexibilněji zprostředkovávat finanční operace pro místní podniky. Nabídka ČSOB se střetla s velkým zájmem. Základní kapitál banky v roce založení čítal 500 milionů korun. Již v roce 1967 musel být navýšen o dodatečných 200 milionů korun a v roce 1979 čítal kapitál ČSOB 1 miliardu korun.

V období privatizace českého bankovního systému představovala specializace na mezinárodní platební styk a exportní financování rozpačitou pozici. Ne jedné straně stálo know-how a orientace v prostředí mezinárodního bankovníctví, které přinášelo ČSOB výhodu před svými konkurenty. Na druhé straně stály nedobytné pohledávky z dřívějšího exportu, zejména pak z exportu do zemí bývalého Sovětského svazu. Rozporuplná výchozí situace v období privatizace přinesla bance propad a ztrátu výsadního postavení ve zprostředkování mezinárodního platebního styku a financování českých exportérů.

V červnu 1999 byl majoritní podíl akcií ČSOB prodán Belgické bankovní společnosti KBC Bank NV. V současnosti vlastní KBC Bank NV 100% akcií ČSOB. Ratingové agentury nevěří skupině ČSOB tak, jako věří České spořitelně. Agentura Fitch ratings udělila ČSOB hodnocení BBB+ a agentura Moody's udělila hodnocení A2. Obě hodnocení se vztahují ke kalendářnímu roku 2012.

Také skupina ČSOB disponuje dceřinými společnostmi, z důvodů doplnění svého portfolia produktů. Mezi dceřiné společnosti Československé obchodní banky, a. s. patří Hypoteční banka, Českomoravská stavební spořitelna, ČSOB Leasing, ČSOB faktoring, ČSOB Asset management, investiční společnost a další dceřiné společnosti orientující se na pojištění a poskytování finančních služeb.



Skrze dceřinou firmu ČSOB factoring, a. s. poskytuje skupina ČSOB také faktoringové služby. Faktoringové služby rozděluje ČSOB factoring, a. s. na tuzemský regresní faktoring, tuzemský bezregresní faktoring a exportní faktoring. Při využití exportního faktoringu rozděluje ČSOB faktoring na odběratele, u nichž přebírá kompletně riziko nezaplacení a na odběratele, u nichž nese spoluúčast nezaplacení klient. Při spoluúčasti na riziku disponuje klient právem využít až 80 % hodnoty postoupené pohledávky a 20 % její hodnoty slouží jako záloha v případě nezaplacení pohledávky.

ČSOB diferencuje svou firemní klientelu na základě ročního obrátu na segment malých a středních podniků a segment korporátní klientely. Do korporátní klientely patří podniky s ročním obrátem přesahujícím 300 milionů korun, do segmentu malých a středních podniků spadají klienti s ročním obrátem menším než zmíněných 300 milionů korun. ČSOB tak rozděluje segment malých a středních podniků na dvě podskupiny pro zjednodušení tvorby bankovních produktů.

#### **7.4.1 ČSOB, a. s. a její produkty podnikatelské subjekty s ročním obrátem nižším než 300 milionů korun**

Na rozdíl od České spořitelny rozděluje ČSOB skupinu malých a středních podniků na subjekty s obrátem do 300 milionů korun a na skupinu podniků s obrátem nad 300 milionů korun ročně, nicméně nenabízí pro skupinu podnikatelů, malých a středních podniků (označení ČSOB pro podniky s obrátem menším než 300 milionů korun) mnoho odlišných služeb, s výjimkou bankovních záruk a možností využití finančních trhů k zajištění kurzového rizika. V nabídce figurují (mimo produktů nevyužitelných k profinancování a využití při financování přeshraničních podnikových aktivit) dokumentární platební instrumenty, bankovní záruky a úvěrové produkty, ovšem bez specifického zaměření na mezinárodní obchod.

Úvěrové produkty ČSOB jsou rozděleny na povolené přechepání účtu, kontokorentní úvěr, revolvingový úvěr, malý úvěr pro podnikatele, rychlý úvěr na podnikání a účelový úvěr. Velká část úvěrových produktů spadá do skupiny účelových úvěrů a jsou určeny především na financování zboží investičního charakteru. Bez prokazování účelu lze využít

kontokorentní úvěr a rychlý úvěr na podnikání. Rychlý úvěr na podnikání lze sjednat až do výše 8 milionů korun. Kontokorentní úvěr lze přečerpat až do předem sjednané výše, jež banka neuvádí.

Z produktů zajišťujících kurzové riziko poskytuje ČSOB forwardové a opční obchody. Forwardy jsou rozděleny na Termínový kurz, Forward s variabilní splatností a Average rate Forward. Jako podmínky poskytnutí forwardových a opčních obchodů jsou uvedeny především minimální částky jednotlivých operací, které jsou u opčních operací 50 000 EUR (nebo měnový ekvivalent), u termínového kurzu 10 000 EUR (nebo měnový ekvivalent), u Forwardu s variabilní splatností 50 000 EUR (nebo měnový ekvivalent) a u Average rate forwardu 100 000 EUR (nebo měnový ekvivalent).

ČSOB poskytuje dokumentární akreditiv ve třech formách. První formou je tuzemský dokumentární akreditiv, následuje exportní dokumentární akreditiv a importní dokumentární akreditiv. Všechny akreditivy nabízené bankou jsou formulovány v souladu s Jednotlivými zvyklostmi a pravidly pro dokumentární akreditivy. Na rozdíl od importního akreditivu, může exportní akreditiv u ČSOB využít i právnická osoba, která nemá vedený účet u této banky.

#### **7.4.2 ČSOB, a. s. a její produkty pro podnikatelské subjekty s ročním obratem vyšším než 300 milionů korun**

Do nabídky produktů určených pro korporace a firmy s obratem vyšším než 300 milionů korun ročně vstupují různé produkty financování, děleny ČSOB dle účelu financování, služby zprostředkovávající platební styk, produkty sloužící k zhodnocení aktiv a produkty sloužící k zajištění rizik.

Služby určené pro podnikatele operující v mezinárodním obchodě, shrnuje ČSOB do skupiny produkty s názvem Trade finance, jež je dále dělena na exportní strukturované financování obchodu a na dokumentární transakce a záruky.

Dokumentární platby určené pro podniky s ročním obratem vyšším než 300 milionů korun jsou v nabídce totožné s dokumentárními platebními instrumenty určenými

pro podnikatelské subjekty s obratem nižším. Bankovní záruky poskytuje ČSOB klientům, jež mají vedený podnikatelský účet u této banky a banka dále posuzuje rizikovost klienta, jeho úvěrovou angažovanost či možné zajištění záruky ze strany klienta. Bankovní záruku nabízí ČSOB ve formách jak platebních, neplatebních, tak i celních. Platnosti bankovních záruk poskytovaných ČSOB jsou stanoveny na maximálně jeden rok u platebních záruk a maximálně 5 let u záruk neplatebních.

Exportní financování rozděluje ČSOB na střednědobé a dlouhodobé odběratelské úvěry, krátkodobé odběratelské úvěry, předexportní financování a úvěr na investice v zahraničí. Odběratelské úvěry poskytuje ČSOB jak v podobě přímé (úvěr poskytnutý přímo odběrateli), tak v nepřímé podobě (bance odběratele). Odběratelské úvěry dlouhodobého charakteru mají podobné charakteristiky jako odběratelský úvěr krátkodobého charakteru, nicméně v charakteristikách jednotlivých služeb se vyskytují nance. Krátkodobý odběratelský úvěr lze profinancovat až do 100 % hodnoty kupní smlouvy, na rozdíl od střednědobého a dlouhodobého odběratelského úvěru, poskytovaného až do výše 85 % hodnoty kupní smlouvy (15 % hodnoty kupní smlouvy hradí odběratel v podobě akontace). ČSOB zároveň požaduje zajištění se státní podporou. Úrokovou sazbu exportních odběratelských úvěrů odvozuje ČSOB od referenčních úrokových sazbě LIBOR nebo EURIBOR, rozšířených o pevnou odchylku. Předexportní financování se splatností do dvou let nabízí ČSOB až do 85 % hodnoty kupní smlouvy a s delší platební lhůtou až do hodnoty 75 % kupní smlouvy. ČSOB požaduje při poskytování předexportního financování kvalitní bonitu odběratele, zajištění vývozních rizik pojištěním (ČSOB navrhuje EGAP nebo Komerční úvěrovou pojišťovnu EGAP) a kvalitně zpracovanou kupní smlouvu s důrazem na platební podmínky. Konstrukce úrokové sazby je stejná jako konstrukce úrokové sazby u exportních odběratelských úvěrů. Zvláštním typem exportního financování je úvěr na investici v zahraniční, určený pro exportéry se záměrem investovat prostředky v zahraničí. Úvěr na investici v zahraničí je úvěr účelový a poskytnuté prostředky mají být použity na financování potřeb zahraniční investice. Stejně jako u předchozích produktů strukturovaného exportního financování požaduje ČSOB zajištění od společnosti EGAP. Minimální délka splatnosti úvěru na investici v zahraničí je stanovena na 3 roky.

ČSOB nabízí mimo faktoringových služeb své dceřiné společnosti (ČSOB Faktoring, a. s.) také klasický odkup pohledávek s postihem i bez postihu. Náklady na postup pohledávky se skládají z úrokové míry (pro pohledávky splatné do 1 roku je úroková sazba odvozená od referenčních úrokových sazeb a pro pohledávky s delší dobou splatnosti je úroková sazba odvozená z vnitřní refinanční sazby ČSOB), poplatku za zpracování a poplatku za uzavření dílčích smluv. Postupované pohledávky jsou akceptovatelné ve formě směnky, faktury platebního závazku vycházejícího z kupní smlouvy. Refinancovány jsou krátkodobé pohledávky, vzniklé z obchodních případů, které se opakují v pravidelných časových intervalech, směnečné pohledávky i dlouhodobé pohledávky vzniklé z investičních dodávek.

V portfoliu ČSOB figuruje mimo klasického exportního financování i financování projektové či možnost financování velkých investičních celků pomocí syndikovaných úvěrů.

## **7.5 Komerční banka, a. s.**

Komerční banka, a. s. (dále jen Komerční banka) vznikla v roce 1990 a v roce 1992 byla transformována na akciovou společnost, jejíž akcie byly zařazeny do kuponové privatizace. V devadesátých letech byla Komerční banka jedním nejsilnějších peněžních ústavů v ČR a vybudovala druhou největší síť poboček. Strategie Komerční banky se v devadesátých letech zaměřovala především na firemní klientelu. Díky této strategii se stala Komerční banka významným poskytovatelem firemních úvěrů. Na druhou stranu poskytování úvěrů v nestálé ekonomické situaci devadesátých let přineslo Komerční bance množství nesplacených a nedobytných úvěrů. Z rostoucího množství nesplacených úvěrů vyústil převod 23,1 mld. Kč ztrátových pohledávek do Konsolidační banky Praha. V dalších letech došlo k navyšování základního kapitálu Komerční banky, a. s. o 9,5 miliard korun. V roce 2001 byla Komerční banka plně privatizována, když státní podíl odkoupila francouzská skupina Sociétés Générales. Vláda České republiky inkasovala za svůj podíl v Komerční bance 40 miliard korun. V současnosti patří Komerční banka mezi nejsilnější bankovní instituce v České republice. Provozuje 399 poboček a její služby využívá více než 1,6 milionů zákazníků.

Co se týče hodnocení banky ve schopnosti splácet své závazky ratingové agentury hodnotí Komerční banku pozitivně, lépe než Československou obchodní banku. Agentura Standart & Poor's udělila bance nejlepší hodnocení ze všech tří ratingových agentur a to hodnocení A, agentura Fitch věnovala bance hodnocení A- a agentura Moody's A2.

Do skupiny Komerční banky patří další instituce poskytující finanční služby. Komerční banka vlastní dceřiné společnosti KB Penzijní společnost, KB Factoring, ESSOX, KB, Pojišťovna, SG Equipment Finance Czech Republic, s. r. o. a další ekonomické subjekty, které jsou vlastněné Komerční bankou, a. s. plně či majoritně.

Jak je z názvu patrné, faktoringové služby Komerční banky poskytují KB factoring, poskytující různé varianty faktoringových služeb. KB factoring rozděluje své produkty na tuzemský faktoring, exportní faktoring, importní faktoring a management pohledávek. Výše financování u KB factoring je 70 – 90 % a zbylá část kupní ceny je proplacena po zaplacení pohledávky odběratelem. Pokud je banka odběratele členem mezinárodní skupiny Factor Chain international je možné pojistit pohledávku až do výše 100 %. Pro ostatní případy je možné zajistit pohledávku do výše 85 % a zbylých 15 % představuje spoluúčast vývozce na vývozním riziku.

#### **7.5.1 Komerční banka, a. s. a její produkty pro podnikatelské subjekty s ročním obratem nižším než 60 milionů korun**

Svou klientelu z firemní sféry rozděluje Komerční banka na dva segmenty. Do prvního segmentu jsou zařazeny firmy s obratem vyšším než 60 milionů korun ročně, druhým segmentem jsou malé a střední podniky s obratem do 60 milionů korun ročně. Přístup Komerční banky v poskytování produktů využitelných pro financování podnikových přeshraničních aktivit se liší od přístupu České spořitelny a ČSOB. Komerční banka nabízí malým a středním podnikům široké portfolio úvěrových produktů, bankovních záruk, produktů k zajištění měnového rizika a produktů pro financování přeshraničních aktivit.

Samozřejmostí v nabídce produktů pro MSP jsou dokumentární platební nástroje (akreditiv a inkaso), které nabízí Komerční banka v mnoha podobách stejně jako dříve zmiňované bankovní instituce.

Bankovní záruky Komerční banky jsou poskytovány jak firmám s obratem vyšším než 60 milionů korun ročně, tak firmám s obratem nižším. Komerční banka nabízí v produktovém portfoliu jak platební, tak neplatební záruky, celní záruky, či protizáruky. Při sjednání bankovních záruk poskytuje Komerční banka také doplňující služby v podobě poradenství, avíza bankovní záruky nebo formulace znění bankovní záruky.

Úvěrové produkty rozděluje banka na úvěry provozní, investiční, financování nemovitostí a leasingové operace. Nicméně Komerční banka rozděluje striktně produkty dle účelu, ale připouští více možností využití jednotlivých úvěrových produktů. Ze skupiny provozních úvěrů lze jmenovat Profi úvěr FIX Komerční banky, jehož specifika je rychlost schvalování, flexibilita čerpání a flexibilita splátek, nicméně Profi úvěr FIX lze využít jak na provozní účely, tak na účely investiční. Dalším ze skupiny provozních úvěrů je kontokorentní úvěr na neurčitou dobu, jako účelový úvěr k profinancování provozních nákladů klienta, který banka poskytuje ke kontokorentnímu účtu. Kontokorentní úvěr u Komerční banky lze sjednat nejen v korunách, ale i v eurech či v amerických dolarech.

Zvláštním typem úvěru pro klienty ze segmentu malých a středních podniků je Úvěr pro malé a střední podniky ze zdrojů Evropské Investiční banky. Jedná se o financování investic malých a středních podniků se zvýhodněnou úrokovou mírou a maximální výší financování 300 milionů korun. Zvýhodněná úroková sazba činí 0,27 % ročně a splatnost úvěru je minimálně 2 roky. Právě tento zvýhodněný úvěr je ideálním řešením pro malé a střední podniky na rozšíření či modernizaci výroby.

Nabídka Komerční banky pro financování zahraničního obchodu nabízí exportní odběratelský úvěr, profinancování exportního dodavatelského úvěru, forfaiting a odkup pohledávek. V kompletním produktovém portfoliu služeb pro export nechybí platební služby (zahraniční platební styk, šekové operace), dokumentární platební instrumenty či instrumenty pro zajištění platebního rizika.

Exportní odběratelský úvěr Komerční banky běžně poskytuje profinancování 85 % nominální hodnoty kupní ceny, přičemž zbylých 15 % platí zahraniční odběratel v podobě akontace. V mimořádných případech poskytuje Komerční banka profinancování až 100 % nominální hodnoty pohledávky. Exportní odběratelský úvěr Komerční banky je možné kombinovat se státem podporovaným pojištěním poskytovaným EGAP. Komerční banka nabízí možnost rámcové smlouvy s odběratelem (přímý exportní odběratelský úvěr), či možnost rámcové smlouvy s bankou odběratele (nepřímá forma exportního odběratelského úvěru). Aby bylo možné poskytnout exportní odběratelský úvěr, musí finanční analýza odebírajícího podniku dosáhnout vyhovujících výsledků pro Komerční banku.

Profinancování exportního dodavatelského úvěru umožňuje profinancování až 100 % z nominální hodnoty pohledávky v krátkodobém horizontu (Kontrakty s dobou splatnosti do 2 let) a ve střednědobém a dlouhodobém umožňuje profinancovat až 85 % (15 % hradí odběratel v podobě akontace). Komerční banka umožňuje připravení kontraktu o profinancování exportního dodavatelského úvěru již ve fázi přípravy obchodní smlouvy, malé a střední podniky tak mají možnost promítnout cenu bankovní služby do ceny předmětu kupní smlouvy.

Komerční banka nabízí jak odkup pohledávek se zpětným postihem, tak bez zpětného postihu (forfaiting) na původního majitele. Oba produkty je možné sjednat již ve fázi přípravy kupní smlouvy a také promítnout cenu produktu do kupní ceny. Odkupy pohledávek Komerční bankou jsou omezeny dolní hranicí, jak data splatnosti, tak nominální ceny pohledávky, přičemž minimální cena pohledávky je 1 milion korun, či jeho měnový ekvivalent a minimální splatnost je 45 dní od vzniku pohledávky.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> KB: *Firmy s obratem pod 60 mil. Kč Podnikatelský servis pro vás* [online]. Praha: Komerční banka, a. s. [vid. 2014-01-12]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/index.shtml>

K zajištění rizik v mezinárodním obchodě (především měnového a komoditního rizika) nabízí Komerční banka pro MSP širokou škálu služeb ze skupiny finančních derivátů. Finanční deriváty jsou poskytovány v podobě swapů, opcí forwardů i spotových obchodů. Finanční deriváty jsou bankou poskytovány nejen klientům banky, ale i subjektům, které nemají u banky vedený účet nebo zahraničním podnikatelským subjektům, kteří se chtějí zajistit před kurzovým rizikem. Finanční deriváty Komerční banky nejsou omezeny spodní hranicí transakce, výjimku tvoří devizový swap Komerční banky, který omezen spodní hranicí, jež je udána minimálním objemem transakce, který činí 20 000 USD. Mimo tradiční operace známé jako finanční deriváty nabízí Komerční banka i jejich specifické a pozměněné podoby přinášející pro klienty další dodatečné výhody oproti běžným variantám finančních derivátů. Jako příklad takové služby lze uvést Forward Scoop, zajišťující klientovi banky příznivější měnový kurz, vycházející z udání oscilačního pásma tvořeného horní a spodní hranicí kurzu, s nulovými počátečními náklady.<sup>40</sup>

#### **7.5.2 Komerční banka, a. s. a její produkty pro podnikatelské subjekty s ročním obratem vyšším než 60 milionů korun**

Komerční banka se výrazně odlišuje přístupem k malým podnikatelům. Přístup České spořitelny a ČSOB rozdělil firmy na základě ročního obratu a firmám s menším obratem nabízí výrazně užší portfolio bankovních produktů. Komerční banka nabízí firmám s obratem nižším než 60 milionů korun ročně totožnou nabídku produktů a služeb ze skupiny exportního financování jako firmám s obratem vyšším. Nabídka produktů firmám s obratem vyšším než 60 milionů korun ročně pro financování obchodu, zajištění rizik a platebních instrumentů se, v porovnání s nabídkou produktů pro firmy s nižším obratem, výrazně neliší.

---

<sup>40</sup> KB: *Zajištění rizika* [online]. Praha: Komerční banka, a. s. [vid. 2014-01-12]. Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-nad-60-milionu/zajisteni-rizika/index.shtml>



## **Závěr**

Cílem práce bylo zjistit postoj tří hlavních bankovních institucí vůči MSP, produkty jimi nabízené a zjistit, zda jsou nabízené produkty bankovních institucí dostatečné k profinancování podnikových přeshraničních aktivit. V první řadě je nutné zmínit, že klasifikace MSP dle EU, která je formulována v Nařízení Komise (ES) č. 800/2008, vymezuje MSP jako ekonomické subjekty s 249 a méně zaměstnanci a ročním obratem nižším než 50 milionů EUR ročně. České komerční banky se svou klasifikací malých firem a podnikatelů s touto normou značně rozcházejí. Větším podnikům ze segmentu MSP poskytují banky kompletní nabídku produktů ze skupiny Trade finance k profinancování exportních aktivit, nicméně drobné podniky z tohoto segmentu stojí před překážkou, jak takové produkty zajistit.

Přístup České spořitelny, a. s. a přístup ČSOB, a. s. jsou podobné v omezení služeb poskytovaných malým firmám a podnikatelům. Rozcházejí se ve vymezení skupiny, které budou produkty omezeny, Česká spořitelna, a. s. omezuje produkty pouze skupině drobných podnikatelů s ročním obratem nižším než 30 milionů korun, u nichž nepředpokládá angažovanost v zahraničním obchodě. ČSOB na druhou stranu omezuje produkty u širší skupiny firem (s obratem nižším než 300 milionů korun ročně). Diametrálně odlišný je přístup Komerční banky, a. s., jež vymezuje firmy s ročním obratem nad 60 milionů korun a firmy s ročním obratem nižším, nicméně oběma skupinám jsou nabízeny stejné produkty k profinancování přeshraničních podnikových aktivit, zajištění rizika a platebních nástrojů.

Český bankovní trh disponuje množstvím služeb a produktů vhodných pro MSP k profinancování přeshraničních podnikových aktivit. Nicméně jak dokládají průzkumy asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, malé a střední podniky v České republice tyto možnosti bankovního trhu využívají pouze zřídka. Samy podnikatelské subjekty ze segmentu MSP jsou si vědomy faktu, že největší bariérou rozvoje přeshraničních podnikatelských aktivit je přístup k financování.

Jak dokládají výsledky dotazníku AMSP pouze 8 % podniků ze segmentu malých a středních podniků využívá služby komerčního bankovníctví k financování exportních aktivit, majoritní část podniků, kteří nevyužívají produkty exportního financování, využívá k financování svých přeshraničních podnikových aktivit samofinancování nebo mají dojem, že produkty exportního financování nepotřebují. Ceny produktů a flexibilita bank představují druhotné důvody, kvůli kterým MSP nevyužívají produkty financování svých přeshraničních aktivit.

Otázkou zůstává, zde je přesvědčení malých a středních podniků o zbytnosti produktů komerčního bankovníctví k financování přeshraničních podnikových aktivit skutečná nebo zda se jedná o iluzi, která zpomaluje rozvoj přeshraničních aktivit malých a středních podniků. Komerční banky by měly podniknout kroky ke změně přesvědčení malých a středních podniků, jež mohou při využití produktů komerčního bankovníctví lépe naplnit svůj potenciál a snadněji rozvíjet své přeshraniční aktivity.

## Seznam použité literatury

### Citace

AMSP ČR. Exportní aktivity MSP v ČR, Výzkum pro AMSP ČR a EGAP[online]. Praha: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, 2013. [vid. 2014-04-04]  
Dostupné z: <http://www.amspace.cz/23-pruzkum-amspace-cr-exportni-aktivity-msp-v-cr>

AMSP. Názory malých a středních podniků na jejich potřeby v oblasti bankovních služeb a produktů [online]. Praha: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. [vid. 2014-04-04]  
Dostupné z: <http://www.amspace.cz/17-pruzkum-amspace-cr-nazory-malych-a-strednich-podniku-na>

AMSP. Názory podnikatelů na přístup bank k podnikatelům a firmám, viděno [online]. Praha: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. [vid. 2014-04-04]  
Dostupné z: <http://www.amspace.cz/9-pruzkum-amspace-cr-nazory-podnikatelu-na-pristup-bank->

DUCHÁČKOVÁ, E. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3. Vyd. Praha: EKOPRESS, 2009. ISBN: 978-80-86929-51-4.

Ernst and Young. Největší podnikatelská rizika roku 2013: tlak na ceny a snižování nákladů [online]. Praha, 2013. Dostupné z: [http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/2013\\_Nejvetsi-podnikatelska-rizika-roku-2013](http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/2013_Nejvetsi-podnikatelska-rizika-roku-2013)

SATO. A., E. ČERNOHLÁVKOVÁ, H. MACHKOVÁ, et al. *Operace v mezinárodním obchodě*. 5. Vyd. Praha: GRADA publishing, 2010. ISBN

SATO A., J. TAUŠER, E. ČERNOHLÁVKOVÁ, et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007. ISBN978-80-7357-321-8

SVATOŠ M., et al. *Zahraniční obchod, teorie a praxe*. 1. Vyd. Praha: GRADA publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

MPO. *Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2012* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2013. Dostupné z: <http://www.komora.cz/pro-podnikani/legislativa-a-normy/pripominkovani-legislativy/nove-materialy-k-pripominkam/83-13-zprava-o-vyvoji-maleho-a-stredniho-podnikani-a-jeho-podpore-v-roce-2012-t-31-5-2013.aspx>

MPO. Exportní strategie České republiky 2012 – 2020. [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2011. Dostupné z: [http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo\\_exportni\\_strategie\\_2012\\_2020.pdf](http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf)

ČNB. Kurozvní lístek ČNB k datu 3. 3. 2014 [online]. [vid. 2014-03-03] Dostupné z: [http://www.cnb.cz/cs/financni\\_trhy/devizovy\\_trh/kurzy\\_devizoveho\\_trhu/denni\\_kurz.jsp](http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/denni_kurz.jsp)

ČSOB, a. s. 2014. Výroční zpráva ČSOB, a. s. 2013 [online]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/csob/Vztahy-k-investorum/Stranky/Vyrocní-a-pololetní-zpravy.aspx>

KB: Firmy s obratem pod 60 mil. Kč Podnikatelský servis pro vás [online]. Praha: Komerční banka, a. s. [vid. 2014-01-12] Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/index.shtml>

KB: Zajištění rizika [online]. Praha: Komerční banka, a. s. [vid. 2014-01-12] Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-nad-60-milionu/zajistení-rizika/index.shtml>

## **Bibliografie**

ANDRLE P. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 5. Vyd. Praha: GRADA publishing, 2011. ISBN 978-80-247-4017-1

ANDRLE P., et al. *Jednotlivé zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditiv*. 5. Vyd. Praha: Národní výbor Mezinárodní obchodní komory v České republice

AMSP ČR. O asociaci [online]. Praha: Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. [vid. 2014-03-30] Dostupné z: <http://www.amp.cz/o-asociaci>

Banky.cz: Česká spořitelna[online]. [vid. 2014-01-20] Dostupné z: <http://www.banky.cz/ceska-sporitelna>

Banky.cz: Československá obchodní banka[online]. [vid. 2014-01-20] Dostupné z: <http://www.banky.cz/csob>

Banky.cz: Komerční banka [online]. [vid. 2014-01-20] Dostupné z: <http://www.banky.cz/komercni-banka>

BÖHM, A. *Pojištění pohledávek v mezinárodním obchodě*. 1. Vyd. Praha: Professional publishing, 2009. ISBN 978-80-7431-004-1

Businessinfo: Export v kostce – Zelená linka pro export a její informační síť [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2012. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/informacni-sit-zelene-linky-pro-export-1128.html>

Businessinfo: Malé a střední firmy dobývají svět, podceňují přitom rizika [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2013. [vid. 2013-11-29] Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/male-a-stredni-firmy-dobývaji-svet-podcenuji-pritom-rizika-40487.html>

ČEB: Pro vývozce [online]. Praha: Česká exportní banka, a. s. [vid. 2014-02-20] Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/program-podpory-malych-a-strednich-podniku/program-podpory-msp-vyvozce/>

ČNB: Seznamy regulovaných a registrovaných subjektů finančního trhu [online]. Praha: Česká národní banka. [vid. 2014-02-05] Dostupné z: [https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB07.INTRO\\_PAGE?p\\_lang=cz](https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB07.INTRO_PAGE?p_lang=cz)

ČSAS: Dokumentární akreditiv [online]. Praha: Česká spořitelna, a. s. [vid. 2014-03-10]  
Dostupné z:

[http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/Dokumentarni\\_akreditiv\\_all.xml](http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/Dokumentarni_akreditiv_all.xml)

ČSAS. Podnikatelé a malé firmy [online]. Praha: Česká spořitelna, a. s. [vid. 2013-10-12]  
Dostupné z:

[http://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/banka?\\_nfpb=true&\\_pageLabel=segment05](http://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/banka?_nfpb=true&_pageLabel=segment05)

ČSAS. Profil České spořitelny [online]. Praha: Česká spořitelna, a. s. [vid. 2013-10-12]  
Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/o-nas/profil-ceske-sporitelny-d00014413>

ČSAS: Úvěry [online]. Praha: Česká spořitelna, a. s. [vid. 2014-03-10] Dostupné z:  
[http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/sc\\_11285.xml](http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/sc_11285.xml)

ČSOB: Akreditivy a inkasa. Praha: Československá obchodní banka, a. s. [vid. 2014-03-10] Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Firmy/Podnikatele/Uvery/Stranky/Akreditivy-inkasa.aspx>

ČSOB: Bankovní záruky [online]. Praha: Československá obchodní banka, a. s. [vid. 2014-03-10] Dostupné z:  
<http://www.csob.cz/cz/Firmy/Podnikatele/Uvery/Stranky/Vydane-zaruky.aspx>

ČSOB: Kontokorentní úvěr. Praha: Československá obchodní banka, a. s. [vid. 2014-03-10] Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Firmy/Podnikatele/Uvery/Stranky/CSOB-Kontokorentni-uver.aspx>

ČSOB. O společnosti ČSOB [online]. Praha: Československá obchodní banka, a. s. [vid. 2013-10-12] Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Csob/O-CSOB/Profil-CSOB/Stranky/default.aspx>

ČSOB: Podnikatelé, malé a střední podniky [online]. Praha: Československá obchodní banka, a. s. [vid. 2014-01-15] Dostupné z:  
<http://www.csob.cz/cz/Firmy/Podnikatele/Stranky/default.aspx>

ČSOB: Účelový úvěr [online]. Praha: Československá obchodní banka, a. s. [vid. 2014-01-15] Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/Firmy/Podnikatele/Uvery/Stranky/CSOB-Ucelovy-uver.aspx>

ČSOB: Výroční a pololetní zprávy [online]. Praha: Československá obchodní banka, a. s. [vid. 2013-10-12] Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/csob/Vztahy-k-investorum/Stranky/Vyrocní-a-pololetní-zpravy.aspx>

ČSOB factoring: Exportní factoring [online]. Praha: ČSOB factoring, a. s. [vid. 2014-03-05] Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/nase-sluzby/exportni-factoring/>

CzechTrade: Představení CzechTrade, [online]. Praha: Česká agentura na podporu obchodu/CzechTrade. [vid. 2013-11-15] Dostupné z: <http://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/>

EGAP: EGAP pro MSP [online]. Praha: Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s. [vid. 2013-11-15] Dostupné z <http://www.egap.cz/egap-pro-msp/index.php>

EGAP: O společnosti [online]. Praha: Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s. [vid. 2013-11-15] Dostupné z <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/index.php>

EGAP: Produkty [online]. Praha: Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s. [vid. 2013-11-15] Dostupné z <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/index.php>

Fitch ratings. Rating scales definitions [online]. New york: Fitch ratings Ltd., 2014. [vid. 2013-11-15] Dostupné z: <https://www.fitchratings.com/web/en/dynamic/fitch-home.jsp>

GRATH, Anders. *Handbook of international trade and finance*. 1<sup>st</sup> ed. London: Kogan page publishers, 2008. ISBN 978-0-7494-5320-6.

JÁČOVÁ, H. et al. *Obchodní bankovníctví*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2007. ISBN 978-80-7372-191-6

JUŘÍK, P. *Historie bank a spořitelén v Čechách a na Moravě*. 1. Vyd. Praha: Libri, 2011. ISBN 978-80-7277-488-3

KB: Bankovní záruka [online]. Praha. [vid. 2014-03-10] Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/sluzby-pro-obchod-a-export-konverze/bankovni-zaruka.shtml>

KB: Financování obchodu [online]. Praha. [vid. 2014-03-10] Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/sluzby-pro-obchod-a-export-konverze/financovani-obchodu/index.shtml>

KB: O bance [online]. Praha: Komerční banka, a. s. [vid. 2014-01-12] Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/o-bance/o-nas/zakladni-informace.shtml>

KB: Platebně zajišťovací instrumenty [online]. Praha. [vid. 2014-03-10] Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/sluzby-pro-obchod-a-export-konverze/platebne-zajistovaci-instrumenty/index.shtml>

KB: Produkty pro firmy s obratem pod 60 mil. Korun, [online]. Praha: Komerční banka, a. s. [vid. 2014-03-10] Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/index.shtml>

KB: Úvěry [online]. Praha: Komerční banka, a. s. [vid. 2014-03-10]. Dostupné z: [http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/sc\\_11285.xml](http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/sc_11285.xml)

KB factoring: Produkty [online]. Praha: KB factoring, a. s. [vid. 2014-03-10]. Dostupné z: <http://www.factoringkb.cz/cs/produkty/exportni-factoring.shtml>

KUPEG. O společnosti [online]. Praha: omeřená úvěrová pojišťovna EGAP, a. s., 2011. [vid. 2013-12-12] Dostupné z: <http://www.kupeg.cz/o-spolecnosti>

MÁČE, M. *Platební styk, klasický a elektronický*. 1. Vyd. Praha: Grada publishing, 2006. ISBN 80-247-1725-5

Standard & Poor's. Standard & Poor's ratings Definitions[online]. London: Standard & Poor's Financial services LCC [vid. 2013-11-21]. Dostupné z:



[https://www.globalcreditportal.com/ratingsdirect/renderArticle.do?articleId=1019442&SctArtId=147045&from=CM&nsI\\_code=LIME](https://www.globalcreditportal.com/ratingsdirect/renderArticle.do?articleId=1019442&SctArtId=147045&from=CM&nsI_code=LIME)